

UNIVERSITE D'AMIENS

1979

**GROUPES ET ENSEMBLES
FINANCIERS EN FRANCE**
EVOLUTION STRUCTURE STRATEGIE

Bertrand BELLON



UNIVERSITE D'AMIENS

**GROUPES ET ENSEMBLES
FINANCIERS EN FRANCE**
EVOLUTION STRUCTURE STRATEGIE

Bertrand BELLON

Thèse pour le Doctorat d'Etat ès SCIENCES de GESTION
présentée et soutenue publiquement en janvier 1979
sous la présidence de M. le Professeur Rolans PEREZ

**GROUPES
ET ENSEMBLES FINANCIERS
EN FRANCE**

Le Comité de l'Université d'Amiens n'a pas le droit de donner son approbation ou son improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

L'Université d'AMIENS n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

AVERTISSEMENT

Le présent document est une reproduction faite en réduction (33 %) d'un document original fourni par l'auteur

Le Service de Reproduction des Thèses de l'Université des Sciences Sociales (Grenoble II) ne peut être tenu pour responsable de la mauvaise qualité de certaines parties. Seul l'auteur qui n'a pas eu le loisir ou la possibilité de fournir des originaux correspondant aux normes fixées par l'Atelier peut être incriminé

A Blanche, Matthieu, Luc et Leila

Le centre de recherches CERCA est à l'origine des études originales sur lesquelles cette thèse est fondée.

Nous remercions tous les chercheurs qui en font partie, pour les heures accumulées dans la rigueur du travail de documentation et d'enquête autant que dans celle de la recherche théorique. Merci à ceux qui ont lu, relu, frappé corrigé, suggéré, critiqué, tout ou partie des pages qui suivent et en particulier à Patrick ALLARD, Michel BEAUD, Blanche BELLON-LELOUP, Anne CAPRON, Bernadette DUVERNAY, Mitou DUVERNAY, André LARCENEUX, Anne-Marie LEVY, Sylvie LIENART, Yves MARTIN, Olivier PASTRÉ, Dolorès PELÉ, Catherine SAPIN.

Nous remercions particulièrement Monsieur Michel BEAUD, qui a dirigé cette recherche et suivi l'ensemble de nos travaux depuis dix ans avec désintéressement, exigence, et sans jamais cesser de proposer les moyens d'affiner le déroulement de la recherche.

Nous remercions Monsieur Roland PEREZ qui a accepté de présider cette thèse.

Nous remercions Madame Janina COHEN et Messieurs Michel AGLIETTA, Michel MARCHESNAY et Jean PARENT qui ont bien voulu faire partie du jury.

Nous remercions les animateurs de l'ADEFI, ainsi que ceux des bibliothèques et des centres de documentation qui ont facilité nos recherches : en particulier les centres de documentation du C.E.I. Aix-en-Provence ; du C.R.E.I. Université de Paris XIII, de la Commission des Opérations de Bourse, ainsi que les bibliothèques de l'Université de Paris VIII et de l'Institut d'Etudes Politiques de Paris.



Les groupes industriels, commerciaux, bancaires ou financiers correspondent au moment actuel de l'évolution du couple entente-concurrence sans constituer pour autant le stade ultime de la concentration ; car le même développement des alliances qui a conduit aux groupes produit aujourd'hui une forme nouvelle: les ensembles financiers.

Nous présentons ici l'analyse théorique des groupes et des ensembles financiers en liaison avec l'étude de leur évolution historique, leur typologie, leur stratégie en France.

SOMMAIRE

I N T R O D U C T I O N

C H A P I T R E I GROUPES ET ENSEMBLES FINANCIERS COMME FORMES ACTUELLES DE LA STRUCTURATION DU CAPITAL

- . Une démarche scientifique
- . Le cadre théorique général
- . Le capital est un rapport social
- . Les groupes
- . Les groupes industriels bancaires et financiers
- . L'hypothèse des ensembles financiers

C H A P I T R E II LA FORMATION DES GROUPES ET DES ENSEMBLES FINANCIERS

- . La monarchie de JUILLET = Alliance de la haute banque et du pouvoir politique
- . La nouvelle banque
- . Les sociétés par actions = Les premières concentrations industrielles (1870/1914)
- . La spécialisation bancaire (1870-1945)
- . L'affermissement du capital français = La grande entreprise
- . Spécificités du capital français avant 1958
- . Conditions de la restructuration en France depuis 1958 : l'Etat comme agent de la formation contemporaine des alliances

C H A P I T R E I I I LES GROUPES EN FRANCE AUJOURD'HUI

- . L'accélération de la concentration
- . Généralisation de la forme groupe
- . Les têtes de pont de groupes étrangers en France
- . Groupes et non-groupes étatiques
- . Les groupes industriels
- . Les groupes commerciaux
- . Les groupes financiers

C H A P I T R E I V TYPOLOGIE DE LA STRUCTURE DES GROUPES

- . Le noyau financier
- . Structures industrielles et financières
- . Sociétés d'accompagnement
- . Structure financière de l'internationalisation
- . Implantation géographique
- . Implantation industrielle
- . Essai de typologie

C H A P I T R E V RELATIONS STRUCTURANTES DES ENSEMBLES FINANCIERS

- . L'existence actuelle des ensembles financiers
- . Indices de repérage et de délimitation des ensembles financiers
- . Détermination d'une distance unique entre deux groupes

CHAPITRE VI STRATEGIES LIEES A LA STRUCTURATION
DES GROUPES - L'INTERCONNEXION DES
FILIERES

- . Les groupes assurent la valorisation des stratégies traditionnelles des grandes entreprises : concentration, barrières à l'entrée, dépendance
- . L'internationalisation de la production
- . Spécialisation des tâches et éloignement des lieux de décision, de production et de commercialisation
- . Transformation des politiques de produits des créneaux aux filières de production
- . L'interconnexion des filières.

CHAPITRE VII STRATEGIES LIEES A LA STRUCTURATION
DES ENSEMBLES FINANCIERS : LES
ENSEMBLES MARCHANDISES

- . Déplacement des lieux de la concurrence
- . Endettement croissant des groupes
- . Une nouvelle stratégie : l'ensemble marchandise
- . Le Nucléaire : filière et ensemble marchandise
- . L'ensemble marchandise téléphone
- . L'ensemble marchandise Ville Nouvelle
- . L'ensemble marchandise support économique actuel des rapports de forces internationaux

CONCLUSION

BIBLIOGRAPHIE

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION

La transformation des structures économiques s'est considérablement accélérée aujourd'hui, imbriquant étroitement les niveaux économique, politique et social.

Depuis soixante ans se succèdent deux guerres mondiales, la crise de 1929, la colonisation, la décolonisation, la création du Marché Commun, jusqu'à la Crise des années 1970... Autant de bouleversements profonds étroitement liés à un rythme de croissance de longue période, sans précédent pour l'ensemble des pays capitalistes, à la généralisation au niveau mondial d'un modèle de société (de production, de consommation, de croissance) unique, à la transformation du rôle de puissance publique par intervention directe dans l'économie, à l'intégration des économies régionales ou nationales à une division internationale du travail.

Les structures économiques vont de même : concentrations, restructurations, diversifications, délocalisation, internationalisation, ouverture d'usines, fermeture d'usines, création d'entreprises et faillites s'entremêlent.

Ces transformations bouleversent la connaissance, questionnent la démarche scientifique. L'histoire balaie les lois qui régissent apparemment son fonctionnement pour en créer d'autres qu'elle effacera peut-être aussitôt, contraignant les sciences sociales et en particulier l'analyse économique à mettre au moins partiellement en cause ses grilles de lecture et ses schémas établis.

Et si la méthode d'analyse dominante (discursive et non dialectique) n'a généralement pas été abandonnée, l'objet sur laquelle elle s'exerce s'est déplacé. La recherche économique a partiellement abandonné le champ théorique privilégiant strictement l'entrepreneur, le consommateur ou dit autrement la concurrence et ses imperfections, les circuits monétaires, les équilibres généraux, etc... au profit de celui plus immédiat des structures et de la production, de la politique économique, de la répartition ou du pouvoir économique. Le rôle de l'Etat, la structure des échanges internationaux, ou l'économie industrielle deviennent des champs privilégiés de l'analyse économique. La cohérence propre aux constructions théoriques est de plus en plus fréquemment mise à l'épreuve des faits et modifiée, transformée parfois même abandonnée dès lors qu'elle entre de manière trop évidente en contradiction avec les faits observés : réhabilitation partielle de l'analyse factuelle mais également de l'analyse historique ; une situation concrète étant considérée d'abord comme la résultante d'un ensemble de rapports sociaux préétablis.

Ainsi à l'instar des études anglo-saxonnes, l'analyse des groupes industriels bancaires ou financiers, a pris en France une très grande importance. Elle se présente comme la suite logique des analyses sur la grande entreprise ou de celles sur les firmes multi (pluri ou trans) - nationales de la dernière décennie.

Le rôle dominant que joue aujourd'hui la forme groupe dans la structure du système productif français est largement pris en compte par l'analyse économique. Le groupe rassemble sous un même "pouvoir" (un même "capital" au sens donné à ce mot par l'analyse économique éventuellement composé de la fédération de capitaux en parties autonomes) plusieurs centres de profits complémentaires centrés autour de la production directe de marchandises, de leur circulation ou de la circulation de l'argent.

La structure des groupes permet d'allier l'unité et la diversité, la centralisation et la décentralisation, la diversité des moyens d'intervention et leur complémentarité. Stratégie qui détruit les modèles de la responsabilité de l'entrepreneur individuel et sa lutte contre un environnement limité à un marché tout puissant. Stratégie industrielle ou bancaire mais aussi financière, sociale ou politique. La cohérence et la permanence des groupes est étroitement liée à la stratégie mise en oeuvre vis-à-vis de l'appareil d'Etat, comme vis-à-vis des partenaires de petite dimension ou des partenaires internationaux. Stratégie enfin qui comprend également l'établissement de relations particulières (accords et contradictions) entre les groupes eux-mêmes.

L'étude présente considère comme acquis l'existence des groupes, leur dénombrement, leur poids et leur zone de "dépendance" dans l'économie française contemporaine ; elle cherche par contre à préciser les caractères spécifiques de leur constitution, leur signification et les critères de leur stratégie aux différents niveaux où ils interviennent.

Ce faisant, nous constaterons que les structures consitutées de l'Industrie, du Commerce et de la Banque mises en évidence par une typologie des groupes, et par l'histoire, n'ép .sent pas la réalité de leur fonctionnement.

La concentration a pour premier objectif l'amélioration des

positions de marché. La forme actuelle qu'elle prend - les groupes - limite la concurrence ou plutôt en déplace les limites. La question est de savoir si ce mouvement ne laisse pas subsister et même se développer à l'intérieur même des groupes, des intérêts contradictoires se substituant à, ou recréant la concurrence par le marché. De même n'existe-t-il pas au-delà des groupes, des formes plus élaborées de l'entente qui fonctionneraient à périodes données ou dans des lieux donnés entre groupes autonomes ?

La forme groupe est alors saisie comme une forme nouvelle mais inachevée de la concentration, porteur à un autre niveau du couple entente-concurrence mais ne réduisant à aucun moment l'un des deux aspects de la contradiction. Le groupe participe lui-même, au-delà de ses frontières, à un faisceau d'alliances qui dépassent l'efficacité de sa propre structuration.

De même la forme groupe ne résoud pas le rapport centralisation-décentralisation dans la division des tâches de façon définitive. Au contraire, les structures nouvelles mises en place décentralisent de plus en plus les tâches de gestion (jusqu'au niveau hiérarchique du contremaître) et centralisent à l'extrême les lieux de décision stratégique. Cette nouvelle évolution contradictoire permet-elle de poursuivre les analyses du pouvoir sans distinguer les différents niveaux où celui-ci s'exerce, et en particulier les formes que peuvent prendre la centralisation du pouvoir stratégique entre quelques mains à la direction des sociétés-mères de groupes ?

Ces deux questions, sous-jacentes à l'analyse qui est menée n'obtiendront pas de réponse que si l'on n'ignore plus pour rendre compte du stade actuel inachevé de la concentration du système productif, les relations parfois anciennes et en perpétuelle transformation, qui existent au-delà des groupes autonomes, au sein des ensembles financiers. La mise en évidence de ceux-ci par

aspects de proximités tient compte de l'aspect contradictoire du mouvement qui constitue une forme nouvelle et plus élaborée de l'entente sans supprimer pour autant la concurrence ; en facilitant la centralisation du pouvoir stratégique au sein d'une frange de plus en plus étroite de la propriété financière sans pour autant se priver de la délégation sans cesse accrue des pouvoirs de gestion.

Ainsi l'objectif initial d'analyse du mouvement historique de structuration des groupes en France, d'élaboration d'une typologie des structures mises en place ainsi que l'approfondissement des stratégies poursuivies nous ont conduit à repenser cette évolution en rapport avec le mouvement d'ensemble du système industriel et bancaire sur une longue période et à mettre en évidence les formes plus élaborées de la concentration contemporaine.

PRESENTATION

La thèse présentée ici est reliée à une recherche complémentaire menée simultanément sur la portée et les limites du concept d'entreprise à laquelle on renverra fréquemment le lecteur. Cette recherche présente en deux parties : - les fondements de l'analyse : le concept d'entreprise chez les néo-classiques et celui d'accumulation chez Karl MARX ; - puis les débats contemporains sur la concurrence : les questions du pouvoir, de la concentration et de l'internationalisation. (1)

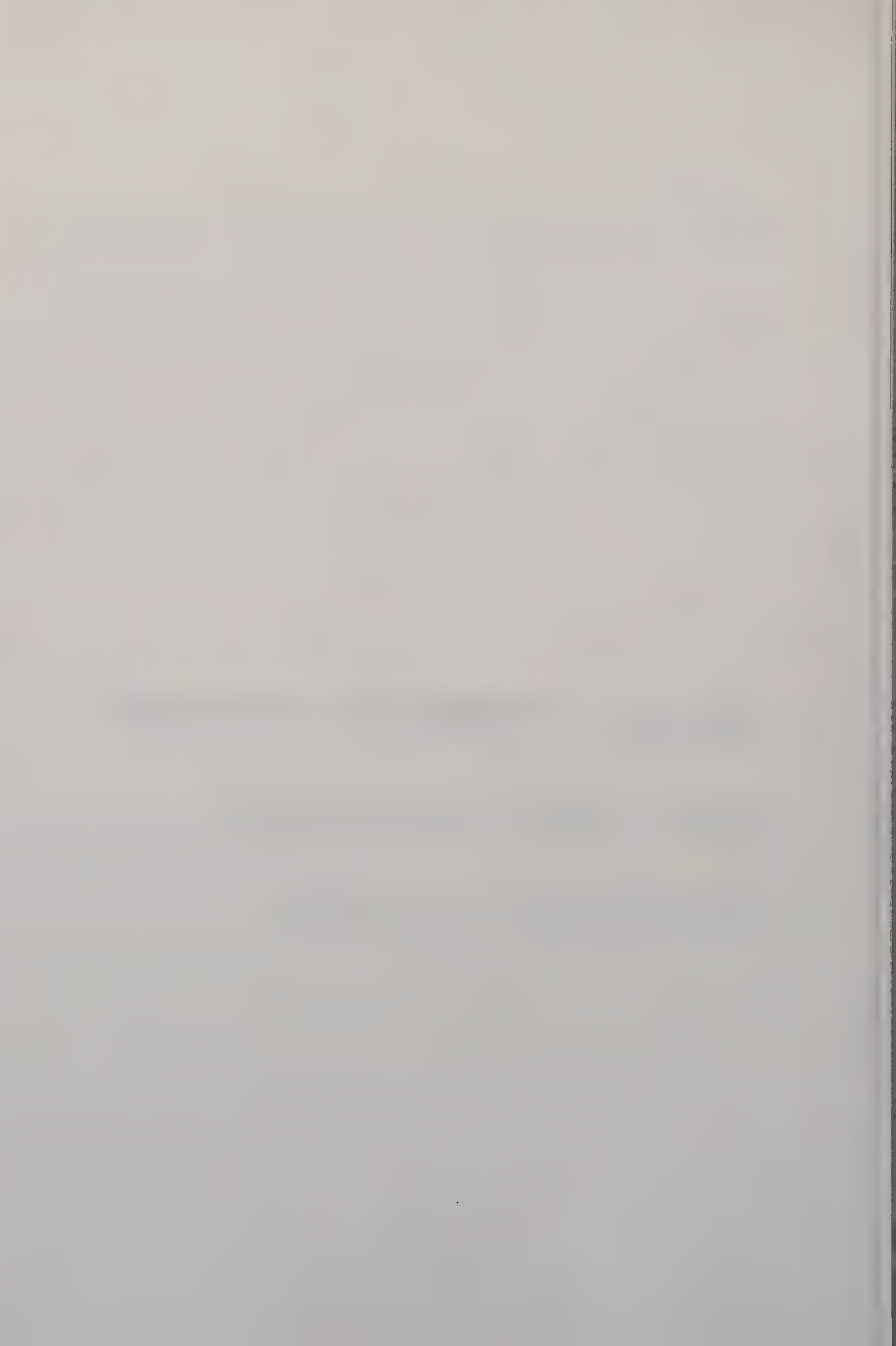
L'analyse des groupes et des ensembles financiers qui sera développée ici repose sur une approche théorique d'ensemble de l'évolution historique du couple structure-stratégie ; cette théorie sera présentée dans le premier chapitre. Ces groupes et ces ensembles ne sont pas apparus d'un

(1) L'entreprise comme instrument d'analyse (portée et limites du concept d'entreprises) Bertrand BELLON - à paraître Le Seuil collection point-économie

seul coup. Leur génération a pris près d'un siècle et demi même si leur extension n'apparaît que pendant les années 1960 (chapitre 2). L'étude de la formation contemporaine des groupes industriels, commerciaux, bancaires ou financiers (chapitre 3) permet d'établir une typologie des groupes en France (chapitre 4). L'hypothèse des ensembles financiers nécessite une mise en évidence des relations qui en assurent la structuration qui fait l'objet du chapitre 5. Enfin les deux derniers chapitres sont consacrés à l'étude des stratégies liées à la structuration des groupes et des ensembles financiers ; en particulier l'intégration et l'interconnexion des filières, et les ensembles marchandises.

CHAPITRE UN

GROUPES ET ENSEMBLES FINANCIERS
COMME FORMES ACTUELLES DE LA
STRUCTURATION DU CAPITAL



1. UNE DEMARCHE SCIENTIFIQUE

Le cadre d'analyse auquel nous devrions aboutir à l'issue de ce chapitre ne peut se comprendre, s'analyser, être jugé indépendamment de l'application qui en sera faite dans les chapitres suivants. La liaison permanente de ces deux aspects : cohérence interne d'une grille d'analyse et caractère explicatif de celle-ci est, un des critères fondamentaux d'une démarche scientifique.

En effet - et l'enseignement que nous avons reçu en faculté de Droit et des Sciences Economiques en est un exemple vivant - trop souvent la démarche des théoriciens et des chercheurs en sciences humaines n'a eu de cesse que de se faire reconnaître comme scientifique à l'image non pas des sciences biologiques mais des sciences exactes qui ont l'avantage incontestable, une fois admis les postulats sur lesquels elles reposent, de donner prise à des démonstrations irréfutables. Par extension, les démonstrations sont qualifiées d'objectives ou de scientifiques. L'erreur ayant été d'assimiler irréfutabilité et scientificité et d'oublier que les sciences mathématiques n'expliquent rien par elles-mêmes si ce n'est des relations qui peuvent exister entre différents paramètres donnés au départ.

Une relation peut être établie de façon irréfutable, elle n'acquiescera un caractère scientifique que pour autant qu'elle est le résultat d'un processus intellectuel satisfaisant à des conditions de rigueur dans la formulation des hypothèses et la démarche et le caractère explicatif des résultats sont tous deux aussi essentiels.

Ainsi la première qualité de la démarche scientifique doit être l'ouverture à l'expérience et suppose acceptés quatre principes généraux :

. Principe de réciprocité : l'expérimentation concrète et l'approfondissement théorique doivent rester constamment en action et réaction mutuelles. Ni l'une, ni l'autre des démarches ne peut être menée à bien seule ; ni l'une, ni l'autre ne peut se prévaloir d'une supériorité telle que la revendiquent par exemple certains "empiristes" ou certains "théoriciens".

. Principe de révisibilité : la démarche scientifique n'admet aucune démonstration comme définitivement établie ; au contraire, toute infirmation de la règle établie repose question, de ce fait, sur la pertinence de celle-ci. La révision de tel ou tel aspect de la connaissance pouvant concerner jusqu'aux notions de bases les plus communément acceptées.

. Principe de cohérence d'ensemble : toute découverte ou tout progrès dans la précision d'une connaissance limitée se répercute sur l'ensemble des autres domaines et exige donc des connaissances de plus en plus étendues.

. Enfin le principe de technicité relie la connaissance scientifique aux moyens techniques et méthodologiques mis en oeuvre. L'approfondissement des outils techniques (qu'il s'agisse de la perception microscopique ou des statistiques économiques et sociales) conditionne , permet de mieux tester la connaissance scientifique établie, la met en cause et donne les outils de son dépassement. A aucun moment, toutefois les moyens techniques ne doivent être assimilés à la démarche scientifique elle-même.

Ces quatre principes sont également les quatre critères qui permettent de juger au fond de la scientificité d'une démarche . Il est clair alors qu'une démarche scientifique est en perpétuelle mise en question, en perpétuelle transformation ; les résultats obtenus n'étant considérés comme acquis que de façon transitoire.

L'application de ces principes devrait permettre et garantir la scientificité des démarches qu'il s'agisse de mathématiques, de biologie, de physique, de géologie, de sociologie, d'économie... La spécificité des sciences humaines ne remet pas en cause ces principes mêmes si elle en rend l'application moins aisée. En effet, les sciences humaines (psychologie, sociologie - histoire - économie - gestion politique - etc...) prennent comme objet non pas l'homme, ni la société mais l'homme dans la société, c'est-à-dire, l'étude des comportements (au sens large) des individus les uns par rapport aux autres.

Interviennent alors ce que nous appellerons des principes spécifiques de la démarche scientifique en sciences sociales. Ces principes sont au nombre de deux :

. Principe d'historicité : l'Histoire n'est bien évidemment pas celle des rois, des guerres et des traités de paix mais comme dit Léon Trotsky, celle des "conditions générales d'existence" celle vécue par chaque individu dans l'entreprise, au bureau ou à la maison, dans les campagnes, dans les rues, dans les casernes mais aussi celle des actes sociaux collectifs et la mémoire qu'il en reste. La spécificité de l'homme c'est d'abord la prise en compte de son histoire. On reconnaît depuis Héraclite, que les faits ne se reproduisent jamais à l'identique. Non pas qu'il n'existe des lois de l'histoire, mais que celles-ci s'appliquent jamais mécaniquement et sont elles-mêmes en perpétuelle transformation. La démarche scientifique en sciences sociales devra d'abord resituer le phénomène à observer dans son

contexte historique. A ce titre, l'histoire des faits économiques et sociaux (que nous aborderons au chapitre 6) est tout aussi essentielle que l'histoire de la pensée.

. Principe des intérêts contradictoires : les faits sociaux ne sont pas le produit mécanique de forces a-temporelles, ils ne sont pas non plus le produit direct des idées ; à ce titre, retenons l'importance essentielle des conditions matérielles de l'existence à la fois des conditions de vie de chaque individu et des conditions de production. Rapports des hommes avec la nature, rapports des hommes entre eux constituent un ensemble de relations conflictuelles, contradictoires résultant d'un rapport de forces à un moment donné. Ainsi l'interrelation permanente entre les hommes ne permet pas de privilégier un fait et de chercher à déterminer les caractères explicatifs indépendamment de l'ensemble dans lequel il s'insère. Et ceci, s'applique à toutes les parcelles de la Science économique : l'économie de la santé, de la gestion, de la monnaie ou du bien-être, trop généralement détachées du mouvement d'ensemble.

La prise en compte de l'aspect contradictoire de la réalité ne permet plus d'en présenter une analyse simple ; au contraire, à un moment donné une situation donnée sera la résultante d'un ensemble de contradictions d'importances variées. Une des contradictions l'emportera sur les autres et un des aspects de cette contradiction l'emportera sur l'autre. Une situation donnée s'analyse alors comme la résultante d'un tissu de contradictions.

Pourtant il n'est pas évident que l'on puisse, dans un domaine ou dans un autre des sciences sociales, mettre en application les divers aspects de la démarche scientifique présentés ici. Les difficultés proviennent de deux raisons principales : d'abord parce que cette démarche reconnaît comme fondamental le caractère complexe, enchevêtré, interdépendant des différents aspects de la réalité sociale, mais également parce que toute notre culture scolaire et universitaire a conduit à réduire nos schémas mentaux à la simplicité des raisonnements cartésiens qui, bien au-delà des principes de leur auteur, conduisent à

gommer à la fois, le doute et la contradiction.

1.2 LE CADRE THEORIQUE GENERAL

Il a paru nécessaire d'expliciter les éléments de la méthode ; il semble de même indispensable de retracer très brièvement la grille d'analyse, les présupposés théoriques qui permettront d'appréhender la réalité.

La question centrale que nous nous posons peut se résumer ainsi : en quoi les transformations récentes et profondes du système économique principalement au niveau de l'internationalisation et de la concentration-centralisation des structures industrielles, modifient les rapports sociaux entre les hommes. Autrement dit, les modifications structurelles et institutionnelles sont-elles le reflet des transformations du système social dans son ensemble ? Débat sans cesse posé des contradictions entre l'évolution des forces productives et les rapports sociaux qui se posent aujourd'hui principalement nous semble-t-il sous ces quatre aspects :

- Le caractère dominant du travail productif et le déplacement des lieux où celui-ci est effectué dans le cadre de la division internationale du travail.

- Les rapports de soumission/domination à l'échelle mondiale des diverses sphères de la production et de la répartition des biens échangeables.

- La pérennité des rapports sociaux de production et en particulier la persistance de l'appropriation privée des moyens de production face à la dilution de la propriété juridique du capital et à la délégation des pouvoirs pratiquée au sein des entreprises de grande taille.

- La transformation des rapports de forces entre les différentes catégories sociales, propriétaires des moyens de production.

L'analyse que nous devons mener privilégie alors les structures sociales essentielles au niveau de la production, et les rapports sociaux dominants au niveau des classes sociales. Analyser la réalité sous son aspect dominant d'une réalité n'est qu'une partie de la réalité, elle n'en est que l'élément le plus important à un moment donné. Il est important de souligner ce fait tant la focalisation de l'étude sur un aspect précis risque d'introduire une distorsion et une réduction de la réalité.

Il convient alors de déterminer le caractère dominant de chacun des deux éléments que l'on veut mettre en présence : les rapports de production et les forces productives. Si l'on retient de privilégier la sphère de la production par rapport aux autres, on constatera que celle-ci se structure en unités distinctes aisément repérables actuellement ne serait-ce que par leurs caractéristiques juridiques de sociétés, d'établissements, etc... Les structures dominantes actuellement étant le regroupement de plusieurs sociétés au sein des GROUPES qualifiés tantôt de groupes industriels, tantôt de groupes bancaires, commerciaux ou financiers. Nous définirons plus bas de façon plus précise la notion de groupe, et retiendrons pour le moment qu'il s'agit de la forme dominante des structures qui déterminent les forces productives et les rapports de production dans le capitalisme mondial.

Sur le caractère privilégié accordé à la forme de groupe, nous sommes en accord avec la plupart des économistes et principalement des économistes industriels. Par contre, cette forme institutionnelle ne peut être analysée, indépendamment des rapports sociaux qui prédominent sur l'ensemble du système économique. En particulier, les structures industrielles sont pour les uns des entités techniques ayant comme justification logique les impératifs de la production, la nécessité de se garantir des fournitures en matières premières et des débouchés ; pour les autres, elles constitueraient le nouveau lieu de localisation du pouvoir économique et social.

Nous nous situons en opposition à ces deux courants sur la base de cette double constatation : d'abord que l'influence des structures industrielles et financières et en particulier des groupes dépasse largement le cadre déterminé par leurs limites juridiques pour s'exercer sur l'ensemble du cadre de vie, de consommation, de pensée des citoyens ; ensuite parce que cette influence n'est, de toute évidence pas répartie au sein des entreprises où des groupes considérés uniformément ou en fonction de critères de compétence technique mais bien en fonction d'autres éléments de pouvoir extérieur aux structures d'entreprises ou de groupes.

Nous considérons que les structures industrielles n'ont pas de raison d'être en dehors des rapports sociaux ; plus précisément que les groupes qui en constituent actuellement la forme dominante, déterminent d'abord les bases matérielles à travers lesquelles passent ces rapports sociaux. Ceux-ci sont alors un enjeu permanent entre les classes sociales en présence et entre les fractions ou couches qui constituent chacune des classes. Les groupes ne peuvent être analysés que comme la BASE ECONOMIQUE PRINCIPALE de la classe sociale dominante : la bourgeoisie.

Les analyses habituelles des structures industrielles gomment, comme par enchantement, l'existence de la bourgeoisie. Celle-ci disparaît totalement à la faveur des impératifs techniques de production, de la concurrence, du marché, etc.. Les transformations récentes ou actuelles du système auraient supprimé tout lien évident entre la bourgeoisie et le pouvoir sur l'appareil économique. Or groupes et bourgeoisie ne sont que deux aspects (l'une plus économique, l'autre plus sociologique ou politique) d'une même réalité : les rapports sociaux dominants en France actuellement.

I.3 LE CAPITAL EST UN RAPPORT SOCIAL

Le système capitaliste fonctionne d'abord par le pouvoir d'une classe sociale : la bourgeoisie, sur un ensemble de rapports sociaux spécifiques : le capital. Et c'est à propos de ce pouvoir que viennent les principales démonstrations idéologiques et politiques visant à nier le caractère de classe de la société capitaliste ou plus directement l'existence même du système capitaliste.

Notre grille d'analyse place au centre de l'édifice le "mode de production capitaliste", où "l'exploitation" de la force de travail et "l'appropriation" de la plus-value n'est rendue possible que par la séparation des propriétés et en particulier par l'appropriation des moyens de production et de ce fait non seulement de tel ou tel capital particulier mais du capital dans son ensemble. Simultanément, les rapports sociaux impliqués par l'appropriation des moyens de production généralisent le salariat pour les travailleurs dépossédés. Le mode de production capitaliste non pas comme un bien matériel ou un profit mais comme un rapport social dans son ensemble ; un rapport entre les hommes du fait des caractéristiques du mode de production rappelé plus haut. Le capital est un rapport social et qu'un rapport social ; chacune de ses parties constitutives ne peut être "lue" qu'en fonction de celui-ci. Une machine entreposée dans un hangar n'est pas du capital ; elle ne participe au mouvement du capital, (pour être plus rapide, elle ne devient capital, mais jamais en elle-même) que lorsqu'elle est utilisée dans le cadre d'une production "capitaliste" qui comprend une division et une organisation du travail déterminées ainsi qu'une production et une consommation déterminées. C'est l'ensemble de tous ces rapports : de l'homme à la machine, à son produit, à la technique, au financement, à la commercialisation et des hommes entre eux dans l'usine, ou dans le reste de la vie qui déterminent l'existence du capital.

En disant que le capital est d'abord un rapport social, nous nous opposons à l'analyse traditionnelle qui ne voit dans le capital que les biens d'équipement. Or, les biens d'équipement ne sont pas le capital mais sa base matérielle, son support. La distorsion entre les deux définitions du capital vient des différents niveaux d'analyse auquel on se place. Ainsi les moyens de production ne feront partie du capital (sans jamais être par eux-mêmes du capital) en tant que base matérielle, que lorsqu'ils auront été inclus dans un processus de production mettant en jeu un ensemble de rapports sociaux spécifiques.

Ainsi défini, le capital, peut prendre différentes formes (chacune des formes n'étant pas prise en elle-même mais comme participant au mouvement d'ensemble) la forme argent, la forme marchandise et la forme productive. Chacune de ces trois formes et un moment du cycle d'ensemble (traditionnellement représenté par le cycle A - M... p... M' - A').

Le capital ne se réalise que dans la mutation permanente d'une forme à l'autre dans l'ensemble du procès de production/circulation. Le capital prend donc tour à tour, les trois formes au cours du cycle.

Par contre, la mise en oeuvre du cycle conduit à des spécialisations du capital sous forme de "fractions". La fraction du capital argent ou "capital bancaire" se spécialise dans la création de la monnaie et sa circulation (crédit), celle du capital marchandise ou "capital commercial" dans la circulation des marchandises et celui du capital productif ou "capital industriel" dans la production. Chacune des trois fractions n'a de signification que comme partie d'un tout et ne peuvent être considérées comme le capital dans son ensemble.

De la même manière, qu'au capital correspond, d'une manière générale, une bourgeoisie (classe sociale propriétaire des moyens de production dans le rapport social d'ensemble)

aux fractions du capital correspondent des "fractions de la bourgeoisie". Ces fractions ne se constituent pas de façon automatique mais peuvent résulter d'une seule spécialisation au cours du temps. La bourgeoisie capitaliste n'est pas le capital ; elle représente la classe sociale qui détient le pouvoir à l'intérieur des rapports sociaux capitalistes. C'est-à-dire que la bourgeoisie comprend toutes les catégories de détenteurs de pouvoirs, non seulement au niveau strictement économique, mais aussi au niveau idéologique ou politique.

Le "mouvement" du capital est caractérisé par son aspect contradictoire que constitue la permanence du couple entente-concurrence. L'accumulation, la diversification, la concentration, la centralisation inhérents au système ne sont pas des mouvements uniformes mais reflètent cette contradiction. Parallèlement l'extension du mode de production à l'échelle du monde est le caractère dominant de l'évolution actuelle ; il ne gomme pas les réalités nationales ni les spécificités des capitaux individuels, des secteurs, des branches industrielles ou des régions ; il englobe l'ensemble de la réalité contemporaine et toute analyse spécifique d'un des aspects du mouvement doit, pour ne pas se laisser enfermer dans des schémas réducteurs, se référer constamment au mouvement d'ensemble.

La spécialisation des "capitaux individuels" entre différentes fractions du capital n'est pas permanente au cours du développement du capitalisme. Le mouvement de centralisation implique certains regroupements pouvant aller jusqu'à des fusions. Le "capital financier" pouvant alors être défini comme résultant de la fusion des capitaux individuels appartenant à des fractions différentes (et non pas l'ensemble de chacune des fractions industrielle, commerciale, ou bancaire).

A la formation du capital financier correspond la fusion de bourgeoisies auparavant autonomes en une "bourgeoisie financière". Nous pourrions retenir le terme d'oligarchie parce que

cette fusion ne concerne qu'une frange étroite (qui devient dominante si elle ne l'était déjà) de la bourgeoisie dans son ensemble. La bourgeoisie financière rassemble "les segments" les plus puissants de chacune des fractions de la bourgeoisie.

Parler de segments c'est s'interdire, dès le départ, de considérer la bourgeoisie financière - aussi puissante soit-elle aussi restreinte et centralisée soit-elle - comme un bloc homogène. Des contradictions existent là aussi, opposant d'autant plus les uns aux autres que les intérêts en jeu sont plus énormes. Ces contradictions se reflètent au niveau de la répartition du pouvoir direct de gestion des groupes. La répartition du pouvoir ne passant pas uniquement par la capacité de gestion des conseils d'administrations. Ces contradictions se retrouvent aux autres niveaux et en particulier au niveau du pouvoir d'Etat.

Nous ne ferons pas ici un chapitre particulier sur l'Etat parce que l'étude spécifique de celui-ci n'est pas notre objet direct et parce que nous considérons l'Etat comme une des structures qui participe au pouvoir donc où se manifeste les contradictions de la bourgeoisie financière. Par contre, nous serons amenés dans chaque cas, c'est-à-dire au cours de l'étude de la répartition du pouvoir de la bourgeoisie financière à l'intérieur de chaque groupe ou entre les différents groupes au niveau des ensembles financiers à examiner dans quelles mesures ces liens et ces contradictions ne passent pas par l'intermédiaire des rouages de l'appareil d'Etat. En résumé, le capital ne peut se comprendre que dans son mouvement et dans l'interrelation entre les différents niveaux des rapports sociaux. Autrement dit, l'analyse du capital, n'est pas celle de ces représentations immédiates institutionnelles mais de son fonctionnement au niveau des rapports (de la lutte) entre classes sociales simultanément à l'échelle nationale, mondiale, à l'échelle régionale privée et publique.

Ces interrelations, ce "fonctionnement" se présentent à

chaque moment comme les résultantes d'un ensemble de contradictions entre classes sociales mais aussi entre fractions, couches, etc... à l'intérieur de chaque classe sociale, tout autant qu'entre les dites fractions et leurs bases industrielles et financières que sont les groupes en particulier.

Lier groupes et bourgeoisie conduit à mener un raisonnement dialectique sur la réalité. La formation historique de tel ou tel groupe nous indiquera en quoi la situation spécifique de telle fraction de la bourgeoisie a conduit à des alliances, des regroupements et à la constitution des différents groupes. Mais l'explication de la situation instantanée ne préjuge pas du "mouvement" dans son ensemble. Il faut au contraire être attentif à ce que les transformations, en particulier les plus récentes, du système économique sont d'abord des effets des modifications des alliances et des contradictions au sein de la bourgeoisie, et principalement au sein de ses fractions dominantes caractérisées par ce que nous appellerons l'oligarchie financière. Et la situation actuelle n'est pas stable, elle est, dès son apparition, remise en cause par d'autres composantes de la bourgeoisie.

LES GROUPES

C'est dans cette optique qu'il faut analyser cette représentation particulière, cette figure du capital qu'est le groupe (que l'on qualifie de bancaire, industriel, commercial ou financier, ou de multi, trans, international...)

Dénomination issue de la théorie des ensembles dans l'approche mathématique moderne, le terme de groupe n'a, au départ, que peu de rapport avec l'analyse du mouvement du capital. Le groupe représente une collection d'éléments qui ont à la fois une spécificité propres (une autonomie relative) et entre eux des relations spécifiques. Dans un premier temps, la notion de

groupe est pratique pour décrire la socialisation croissante de l'économie, la division croissante des tâches en même temps qu'en sens inverse une concentration croissante des unités financières.

L'évidence "palpable" des groupes contraste avec les difficultés rencontrées dès qu'on essaie d'en donner une définition précise, d'en connaître les contours, d'en mesurer le poids, d'en analyser les alliances, la stratégie...

Nous nous référons à nouveau ici aux recherches effectuées pour donner un contenu précis à la notion de groupe et à ses diverses spécificités industrielle, bancaire, commerciale ou financière. Au-delà des fondements de l'analyse cités par ailleurs (1) R. Hilferding, Lénine aussi bien que Bearle et Means, Moody, Anna Rochester ou P. Sweezy... ; rappelons les études fondamentales sur les groupes aux USA effectuées par Jean-Marie CHEVALIER (2), S. MENSHIKOV (3), Victor PERLO (4) Jocelyne BARREAU (5) et plus récemment Olivier PASTRE (6). Pour la France, rappelons principalement les travaux de Pierre BLETON, de François MORIN (7) et du CERCA (8), l'essai de définition de Yves

(1) Voir L'entreprise comme instrument d'analyse
Bertrand BELLON (thèse complémentaire 1979)

(2) Jean Marie CHEVALIER, La structure financière de l'industrie américaine
(et le problème du contrôle dans les grandes sociétés américaines), Cujas, 1970

(3) S. MENSHIKOV, Millionaires and managers, Moscou, Progress Publishers, 1973
2ème édition.

(4) Victor PERLO, L'empire de la haute finance, Editions Sociales.

(5) J. BARREAU, L'analyse économique des conglomérats américains, Thèse
Université 1974, Rennes 1975.

(6) Olivier PASTRE, Le capital financier international (L'internationalisation
des groupes financiers américains et ses conséquences aux Etats-Unis) thèse,
Université de Paris XIII, 1978.

(7) François MORIN, La structure financière du capitalisme français, Calmann
Lévy, 1974.

(8) Patrick ALLARD, Michel BEAUD, Bertrand BELLON, Anne-Marie LEVY, Sylvie
LIENART, Dictionnaire des groupes industriels et financiers en France, Le Seuil,
1978.

DUPUY (1) (2), la très importante littérature tendant à délimiter et à dénombrer les groupes en France (3) ainsi que les travaux d'historiens comme Jean BOUVIER ou M. LEVY LEBoyer.

Nous devons beaucoup à ces différentes approches et en faisons état tout au cours de ce texte. Un point cependant nous paraît mal défini... il concerne la définition même du groupe.

Le groupe apparaît d'abord pour ces auteurs et pour ceux qui ont analysé les phénomènes de concentration comme "des organisations d'entreprises juridiquement liées et identifiées" (Y. DUPUY) (4). L'appartenance à tel ou tel groupe découle d'une structuration juridique en sociétés mères, filiales ou sous-filiales. Méthodologie basée sur un raisonnement en termes de structures permettant un dénombrement objectif et une reconnaissance incontestée du phénomène étudié.

Pour Jean PARENT "la grande entreprise se développe et se transforme " en groupes" c'est-à-dire en un ensemble de centres de production liés les uns aux autres par des liens multiples de participations"(5). François MORIN précise de son côté que "la notion de groupe désigne une réalité précise : c'est l'ensemble formé par une société mère (appelée généralement holding du groupe) et les sociétés filiales placées sous son contrôle"(6) ou encore, le groupe est formé de "l'ensemble constitué par plusieurs sociétés ayant chacune leur existence juridique propre, mais unies entre elles par des liens divers, en vertu desquelles l'une d'elles dite société mère, tient les autres sous sa dépendance, exerce un contrôle sur l'ensemble et fait prévaloir une unité de décision" (Francis LEFEBVRE) (7).

(1) Yves DUPUY, Essai de définition du groupe, thèse, Université de Montpellier I 1977.

(2) Journées d'études sur les groupes organisées par l'INSEE et le CORDES, Avril 1977, travaux repris en partie dans Recherches économiques et sociales ; Comment définir les groupes industriels et financiers, Documentation française, 1977.

(3) Travaux de l'INSEE, des Centrales de Bilans, de la Commission des opérations de Bourse et d'équipes universitaires comme celle de PARIS I (cf. bibliographie CITOLEUX, ENCAOUA, FRANK, EON)

(4) Yves DUPUY, thèse citée, p. 375.

(5) Jean PARENT, La concentration industrielle, PUF, 1970, p. 145.

(6) François MORIN, La structure financière du capitalisme français, op. cit. p.19

(7) François LEFEBVRE, Mémento pratique des sociétés commerciales n° 3335

Ces définitions permettent une analyse descriptive approfondie et servent de base aux études de la concentration. Elles deviennent insuffisantes dès lors qu'on cherche à définir la stratégie des groupes, faisant intervenir nécessairement des données historiques et des structures non reconnues juridiquement en particulier au niveau de la stratégie internationale.

Ces définitions restent toujours institutionnelles et limitées à l'appréhension immédiate des structures. Or la justification du groupe ne réside pas dans sa structure, mais la structure constitue la réponse actuelle qui paraît la plus appropriée (du point de vue des forces constitutives de ces groupes) pour la mise en oeuvre de stratégies déterminées.

Nous établissons notre démarche au contraire en partant du point de vue d'ensemble de la signification des groupes, de leur justification par rapport au "mouvement" du capital. Le groupe devient alors une des formes qui permettent de développer ce mouvement à un moment donné. Nous appellerons GROUPE la forme actuellement dominante que prend la segmentation du capital pour sa mise en valeur.

Autrement dit, le groupe est la structure que prend un capital autonome, pour constituer un foyer d'accumulation. La nature du groupe, son étendue, sa diversité dépendent des conditions sociales (d'ensemble) de mise en valeur du capital dominant dans une formation sociale donnée à une époque donnée. La structuration en groupes de capitaux autonomes est l'expression de rapports intercapitalistes à l'échelle d'une formation sociale comme à l'échelle internationale.

Ceci ne nous amènera pas, bien au contraire, comme nous le verrons plus loin, à réduire les groupes à des entités abstraites. Nous voulons seulement éviter de limiter l'aspect complexe et contradictoire de la réalité à une batterie, aussi sophistiquée soit-elle, de relations d'ordres, ayant comme but essentiel de

classer un palmarès des groupes dans la lignée de l'idéologie compétitive contemporaine pour présenter, à l'admiration ou à la critique, les meilleurs ou les pires d'entre eux. En effet, tentant de définir les groupes comme un ensemble d'entreprises liées par des liaisons financières (1) on s'en tient au caractère descriptif le plus apparent sans en saisir l'articulation profonde. On est alors réduit à discuter des seuils à partir desquels ces liaisons seront significatives : pourcentage du capital détenu égal à 50, 30, 20 ou 5 %... omettant qu'un même critère peut avoir des significations opposées selon la stratégie d'ensemble dans lequel il s'insère.

Dès lors, pour notre analyse, le groupe est le lieu de mise en valeur de capitaux autonomes. La forme de ses liens peut être juridique - elle l'est principalement mais même sur ce point, le secret des affaires ne nous permet pas de juger des liens autrement que cas par cas en se référant principalement à l'histoire de chacun des groupes - mais elle peut également prendre toute autre forme (liens personnels, familiaux, brevets, détention des marchés, crédit, sous-traitance...) pourvu qu'elle garantisse à long terme la cohésion de cet ensemble.

L'erreur méthodologique principale au niveau de l'analyse des groupes nous semble provenir du privilège parfois exclusif donné aux liaisons financières apparentes entre sociétés juridiques. C'est nier la nature du droit, et sa capacité de masquer la réalité autant que de la refléter partiellement avec en permanence un retard sur l'évolution de l'objet qu'il est censé représenter.

Nous verrons tout au cours de la seconde partie que le

(1) Nous reprenons ici l'essentiel des communications faites par le CERCA à la réunion de travail sur les groupes de sociétés INSEE-CORDES en mai 1977 en particulier les notes de Bertrand BELLON, Méthodologie d'analyse des ensembles financiers et Michel BEAUD, Note sur la connaissance des groupes capitalistes in Cahiers du Cordes, recherches économiques et sociales (1977)

groupe est bien plus que la somme de sociétés détenues par une société mère. Ses contours sont plus larges et plus imprécis, sa stratégie est plus diversifiée, son emprise sur l'ensemble de l'économie est plus subtile et plus profonde.

LES GROUPES INDUSTRIELS BANCAIRES ET FINANCIERS

L'unité des groupes ne doit pas cacher leurs spécificités et en particulier celles qui relèvent du type de mise en valeur du capital dont ils sont porteurs. A ce titre, on distingue les GROUPE INDUSTRIELS, les GROUPE BANCAIRES, les GROUPE COMMERCIAUX et les GROUPE FINANCIERS. Les trois premières catégories se différencient selon leur activité principale ; elles reproduisent la fragmentation du capital en capital industriel, capital bancaire, capital commercial, chacun privilégiant sa mise en valeur du capital à un stade de son évolution : forme productive, argent et marchandise.

Les GROUPE INDUSTRIELS sont engagés dans une valorisation du capital sous sa forme productive ; c'est-à-dire productive de plus-value. Ils sont donc soumis aux contraintes d'un procès de production spécifique aux normes sociales de production et de circulation (nature des moyens de production, machines, objets de travail, matières premières ; intégration des étapes de la production, taille des unités, forme de gestion et importance quantitative et qualitative de la force de travail...) à l'échelle mondiale comme à celle de la formation sociale.

La structuration en groupe se faisant progressivement comme nous le verrons au cours des chapitres 6 et 7 et le plus souvent par croissance externe, en intégrant un ensemble d'industries complémentaires, de "créneaux" afin d'en constituer des "filières de production". Ces filières permettent alors de garantir le groupe de la fourniture des matériaux de base (en prix et en

quantités) tout en lui assurant une position dominante (monopole ou oligopole) sur le marché des biens finis. L'intégration des filières apporte au groupe la garantie de la continuité de son propre procès de production en même temps que de la réalisation et de l'appropriation maximale de la valeur produite (sans préjuger des rapports valeur-prix et des possibilités de transferts entre filières différentes).

Les GROUPES COMMERCIAUX sont engagés dans une valorisation du capital sous sa forme marchandise. Ils sont amenés à maintenir une forme très diversifiée de leurs processus de commercialisation en fonction des pays, des marchandises. Un groupe commercial est donc bien plus qu'un ensemble de points de vente répartis sur un territoire plus ou moins étendu ; c'est un ensemble de processus de commercialisation (achat-transport-vente et y compris éventuellement des activités annexes de conditionnement voire même de production ou activités de financement) à la fois indépendants et reliés à une même autorité centrale (et de ce fait interdépendants également).

Les GROUPES BANCAIRES sont engagés dans une valorisation du capital sous sa forme argent. A ce titre, et dans des conditions variables selon la forme de financement dominante de l'accumulation (autofinancement ou formes diverses de financement externe), le moment du cycle, les rapports de force banque/industrie/commerce, ils prélèvent une part de la plus-value qui viendra en déduction de la part conservée par les autres formes du capital.

Les groupes bancaires n'ont pas directement d'activité de production ou de commercialisation ; ou du moins l'existence de telles activités restent secondaires. Les groupes bancaires mobilisent les capitaux (comptes courants, placements, escompte...) créent de la monnaie et assurent la circulation par le crédit accordé (placements, prêts, avances de trésorerie, découverts, etc...) aux autres capitaux industriels et commerciaux

et en particulier aux groupes.

Les rapports entre les différentes catégories de groupes, qui reflètent les rapports entre fractions du capital, et au sein de ces fractions entre segments du capital (c'est-à-dire entre capitaux autonomes) peut revêtir des figures diverses, mais le plus souvent marquées par des formes de domination globale d'une fraction sur l'autre. En particulier, selon les groupes, les formations, les branches, on assiste à des relations de domination banque/industrie ou industrie/banque.

Les GROUPES FINANCIERS sont précisément l'expression de ces rapports spécifiques entre les formes productives, bancaires et commerciales du capital. On appellera GROUPE FINANCIER, un ensemble organiquement constitué, formé de la fusion sous une même autorité du cycle de production - circulation de la marchandise-circulation de l'argent. Fusion indique que le groupe financier se met en valeur sur la base à la fois des formes argent, productive et marchandise du capital et non plus d'une spécialisation sur la base d'une de ces trois formes. On retrouve ici la définition proposée par Hilferding dans le "capital financier", qui privilégie la fusion du capital industriel, du capital bancaire et du capital commercial. Le groupe financier est donc la forme actuelle de structuration du capital financier.

Mais il ne faut pas confondre fusion du capital industriel, bancaire et commercial avec la fusion de capitaux individuels qui seraient tantôt industriels, tantôt commerciaux, tantôt bancaires. Nous verrons au cours de la seconde partie qu'une certaine fraction du capital financier (donc participant à l'ensemble du cycle de production-circulation) a vu son développement en France sur la base de capitaux exclusivement bancaires, et à partir de ceux-là a créé pratiquement de toutes pièces un capital financier.

De même la "fusion" opérée par le capital financier ne

signifie pas nécessairement "domination" du capital bancaire sur le capital industriel ou plus directement de la banque sur l'industrie (1). Le capitalisme français offre deux exemples de groupes financiers, l'un à partir d'un noyau bancaire : le groupe ROTHSCHILD, l'autre à partir d'un noyau industriel : le groupe Schneider (contrôlé depuis les années 1960 par le groupe Empain (2)

(1) On a vu le débat à partir des thèses de Hilferding et de Lénine sur ce sujet. Il ne nous paraît pas exact de restreindre le groupe financier à l'aspect de domination de la banque sur l'industrie car il procède de la même logique que l'aspect inverse-tel qu'il a été analysé aux USA (par P. BARAN, P. SWEETZY, H. MAGDOFF, A. ROCHESTER, PERLO ou J.M. CHEVALIER - voir bibliographie) ou au Canada (J. NIOSI)-de domination de groupes industriels sur des banques. Par contre, il paraît erroné, même en ce qui concerne le capitalisme américain, de soutenir que la fusion du capital lui-même est un phénomène marginal et décroissant à la suite de P. BARAN et P. SWEETZY "nous ne soutenons pas que les groupes d'intérêts ont disparu ou qu'ils n'ont plus d'influence sur l'économie américaine. Nous affirmons par contre que leur importance décroît rapidement et qu'un modèle approprié de l'économie peut désormais ne pas en tenir compte", Le capitalisme monopoliste, François Maspéro, 1968, p. 36.

(2) L'analyse du capital ne peut rester impersonnelle et l'étude qui suivra tentera d'allier en permanence le mouvement d'ensemble du capital à ses manifestations concrètes : comme le dit Pierre BLETON, Le capitalisme français, Editions Ouvrières, p. 11) "des noms, toujours des noms... ce travers du journalisme, les économistes y ont longtemps échappé pour tomber dans l'excès contraire. Sous leur plume, les industries, les entreprises, les capitaux demeurent impersonnels. On commence à revenir de cette discrétion vicieuse. Même si l'on se méfie de l'histoire événementielle, il paraît difficile de décrire le XIXème siècle sans parler des grands "sucreries" et des maîtres de forges, de Pereire et de Rothschild. Car le capitalisme c'est quand même le capital, c'est-à-dire la propriété, donc des propriétaires qui portent des noms et des entreprises, objets de cette appropriation, qui ont des raisons sociales. Il y a une présence du capital..."

Mais ce n'est pas pour cette raison que tout groupe bancaire ayant des activités industrielles ou tout groupe industriel ayant des activités bancaires devra être considéré comme un groupe financier. En effet, la constitution même d'un groupe suppose la volonté de matérialiser la centralisation du pouvoir et au premier chef celle du pouvoir de financement. Tout "groupe" industriel aura pour cela sa banque ou ses institutions de gestion financière il n'en deviendra pas pour autant "financier" ; et ceci tant qu'il ne sera pas parvenu à "autonomiser" son activité financière de celle de ses partenaires bancaires cotourmiers .

Le groupe n'est donc rien d'autre que la figure dominante à l'heure actuelle, des capitaux autonomes (1) permettant la mise en valeur d'une forme (groupes industriels, bancaires, commerciaux) ou de plusieurs formes (groupes financiers) du capital.

(1) Parler de capitaux autonomes ne signifie pas réduire ceux-ci à une unité mais les comprendre comme l'unification de capitaux individuels à un moment donné dans le but d'une mise en valeur dans un processus spécifique. Simultanément parler de capitaux autonomes, n'implique pas systématiquement une indépendance totale de chaque capital vis-à-vis des autres. Bien au contraire, la permanente évolution des contradictions entre capitaux individuels conduit à des regroupements à différents niveaux et en particulier à l'établissement de liens durables entre capitaux autonomes. Ces liens se reflètent sur les groupes qui les supportent.

I. 6 L'HYPOTHESE DES ENSEMBLES FINANCIERS

Si aujourd'hui, la structuration en groupe est mise en évidence pour sa plus grande part, les relations qui existent entre les différents groupes ont fait l'objet de recherches beaucoup moins fouillées. Les groupes apparaissent comme une forme achevée de la concentration, ayant intégré à l'intérieur de leurs frontières l'essentiel de leur pouvoir monopoliste et monopoleur, les liens entre eux ont été jusqu'à présent laissés pour compte.

Pourtant, il nous semble que ce n'est pas prendre en considération le caractère contradictoire de la réalité : la formation de ces groupes s'inscrit dans un mouvement d'ensemble, et en est partie prenante ; mouvement de concentration tant industrielle que financière, qui, parce qu'il se reproduit de plus en plus largement et de manière de plus en plus accélérée, ne permet pas de dire que la forme groupe soit un stade achevé de la concentration. Le faire serait analyser la forme groupe sous un angle statique, et surtout omettre le jeu entente/concurrence, qui est et reste encore un des aspects intrinsèques du mode de production lui-même.

La forme "groupe" ne fait disparaître ni la compétition, ni les alliances (1). Elle ne fait que formaliser un déplacement de ce couple entente/concurrence, qui se reproduit à une échelle élargie, et par là, change pour partie de cadre et de dimension. En cela, on peut dire que cette contradiction intrinsèque au mode de fonctionnement du système suit le rythme du développement du capital lui-même et le provoque à la fois, ainsi que le rythme de son internationalisation. Constitution des

(1) Si à l'intérieur d'un groupe, la situation d'entente est très largement prépondérante, il n'en reste pas moins qu'il existe une concurrence entre les différentes entités qui la constituent (éventuellement artificiellement entretenue ou développée par les dirigeants du groupe eux-mêmes).

groupes signifie non seulement intégration de la production, suppression de la concurrence entre entreprises de même branche par domination de monopoles, mais aussi élargissement au niveau international, centralisation accrue des capitaux et moyens de production, et par suite, en raison de moyens de plus en plus puissants de par leur concentration, concurrence plus agressive encore, au niveau international cette fois. De la concurrence entre entreprises d'une même région, on passe à la compétition entre groupes de pays différents.

Mais en vertu de cette même contradiction (entente/concurrence), dont la raison profonde trouve ses fondements dans la lutte pour le profit, les groupes sont eux-mêmes contraints et forcés de s'allier entre eux ou partie d'entre eux, pour faire face à cette concurrence qui les domine. Pour cela, ils tissent entre eux, selon un processus sélectif, un réseau complexe d'alliances, qui prennent des formes diverses - allant des participations croisées aux administrateurs communs, en passant par des associations dans des filiales communes -, alliances (1) qui structurent de manière assez lâche mais bien réelle ce que nous repérons comme ENSEMBLES FINANCIERS.

Lieux de valorisation dispersés, réunis dans un même ENSEMBLE FINANCIER ne veut cependant pas dire la constitution des alliances dans toutes les directions. Ces ensembles financiers se forment selon une logique interne cohérente, au même titre que la formation des groupes eux-mêmes : plus précisément, le réseau d'alliances tissé trouve son origine pour partie dans l'existence de liens (personnels et familiaux notamment) historiquement constitués en fonction des besoins de développement du capital lui-même, et pour partie dans une stratégie de mise en valeur.

(1) L'analyse réalisée par F. MORIN, a déjà fait état à la suite d'auteurs comme P. BLETON de cette stratégie d'alliances inter-groupes : "La bipolarisation des alliances que l'on constate à l'intérieur du monopolisme bancaire apparaît ainsi comme une donnée essentielle pour comprendre les transformations structurelles du capitalisme français". La structure financière du capitalisme français, Calmann Lévy, 1974, p. 272.

Aujourd'hui, groupes bancaires, industriels, commerciaux, financiers n'épuisent pas le mouvement d'ensemble de mise en valeur du capital à l'échelle mondiale comme à l'échelle de la formation sociale française. Le caractère autonome que revêt tel ou tel capital particulier par rapport au procès de mise en valeur n'explique pas le faisceau de relations entre les différents capitaux particuliers. Ces rapports multifformes s'effectuent principalement au sein des ENSEMBLES FINANCIERS. Nous appellerons "ensemble financier" la fédération de plusieurs groupes autonomes (qu'ils soient à prédominance bancaire, commerciale, industrielle ou qu'ils soient des groupes financiers) qui respecte l'autonomie de chacun sous la coordination d'un centre financier fédérateur. L'ensemble financier répond, en l'état actuel de la concentration et de la concurrence au niveau mondial, aux alliances nécessaires pour assurer l'accumulation des capitaux, du moins des capitaux dominants. L'ensemble financier est donc directement une structure répondant à une stratégie d'accumulation étant donné les conditions d'ensemble actuelles des rapports de forces mondiaux.

L'ensemble financier respecte l'autonomie et la spécificité de chaque groupe en garantissant sous une direction collégiale une accumulation, une réalisation et une répartition du capital entre ses différentes composantes le rôle dominant d'un groupe financier à l'intérieur d'un ensemble financier n'est pas le reflet d'une subordination des autres formes du capital y participant, mais celui d'un rapport de forces dominant à un moment donné au milieu de groupes fédérés qui gardent leur autonomie. Les ensembles financiers représentent aujourd'hui la forme la plus achevée de l'unité du capital au niveau le plus global tout en maintenant l'autonomie des formes du capital et leur capacité d'adaptation, d'organisation, d'accumulations spécifiques.

La raison d'être des ensembles financiers aujourd'hui pourra s'analyser principalement sous deux aspects qui sont le reflet l'un de l'autre.

1. Au niveau global, des rapports de forces au sein de la bourgeoisie financière, des alliances que celle-ci est amenée à conclure au niveau international et de la répartition des positions stratégiques comme au sein de l'appareil d'Etat. A chacun des niveaux, il ne suffit pas de tenter globalement d'acquérir le pouvoir ou du moins des positions dominantes. Les capitaux individuels qui constituent la bourgeoisie financière sont conduits à se fédérer sur des bases larges pour résoudre leurs propres contradictions. A un moment donné, dix groupes d'intérêts ne peuvent pas prétendre également avec quelque chance de succès à acquérir la même chose; les uns et les autres se rapprochent, tissent des alliances afin de mettre de leur côté toutes les chances de l'emporter quitte à se répartir ensuite entre eux les résultats de cette association. Les ensembles financiers devraient refléter avec une certaine continuité les lignes de démarcation de ces alliances.

2. L'ensemble financier fonctionne également comme un "club" d'investisseurs, d'industriels, de commerçants, permettant des alliances concrètes ponctuelles ou durables, chaque fois que l'état de la concurrence internationale en fait apparaître la nécessité. Par ailleurs, l'ensemble financier a pour base de fonctionnement des relations en termes de prêts (et d'endettements) - ceci indépendamment des raisons initiales de sa formation en tant qu'ensemble financier - entre groupes industriels et groupes bancaires.

Insistons sur le niveau immédiat de la mise en valeur du capital. La structuration en groupe permet, déjà, l'intégration de filières de production, la pérennité de l'existence et du développement de la production et de la réalisation de marchandises. Mais la transformation en marchandises de la quasi totalité des biens de consommations individuelles d'une part et la socialisation croissante de la production et de la consommation, d'autre part conduit le capital à produire des marchandises complexes et nouvelles : d'ENSEMBLES MARCHANDISES qui s'établissent d'emblée à l'échelle internationale et au niveau de la consommation

collective. Ces ensembles marchandises nécessitent le concours de capitaux bancaires, industriels et commerciaux ; c'est-à-dire, en l'état actuel de la centralisation et de la concentration du capital, d'associations limitées entre groupes autonomes pour pouvoir répondre à la totalité du marché en se garantissant la réalisation maximale de la plus-value. A titre d'exemples, les usines clefs en mains, les aéroports, les autoroutes, les stations de sport d'hiver, les centrales nucléaires, les villes nouvelles, les centraux téléphoniques, le métro, etc..., des ensembles marchandises.

Une première approche de ces ENSEMBLES MARCHANDISES fait apparaître que leur production nécessite le concours simultané de capitaux importants, de techniques de pointe, et de concours de secteurs industriels et de services très diversifiés. Ils se présentent comme un tout, même si le promoteur (le plus souvent, il s'agit d'un Etat) peut "rentabiliser" l'investissement initial par "morceaux" et sur une longue période. Ils peuvent être considérés comme des biens d'équipements lourds d'infrastructure, qui bénéficient à l'ensemble de l'économie d'un pays. Ils impliquent, très généralement, une intervention directe de l'Etat (soit comme financier, soit comme caution du financement et de la cohérence du projet). Enfin, l'implication de celui-ci et sa responsabilité dans le projet vont de pair avec le caractère à la fois régional et international du produit (l'ensemble marchandise se présente comme le meilleur garant de la division régionale et internationale du travail, et de l'internationalisation du capital qui prend un nouveau développement avec le "nouvel ordre économique mondial".

En d'autres termes, l'ENSEMBLE MARCHANDISE, contrairement au reste de la production, reflète une unité entre procès de production et procès de circulation. La production de ces ENSEMBLES MARCHANDISES nécessite que soient rassemblées un certain nombre de conditions externes (politiques, économiques, sociales) mais également internes (techniques, financières, com-

merciales, industrielles (1).

Aujourd'hui, l'état inachevé de la concentration du capital ne donne à aucun groupe la possibilité de répondre seul à l'ensemble de ces exigences. Chacun d'eux est donc amené à s'allier à un autre, à d'autres, pour obtenir le marché et faire face à la production de l'ensemble marchandise. Ainsi, se constituent tout instant pour un objectif ponctuel, limité, des associations étroites entre entreprises complémentaires de plusieurs groupes autonomes. Et ces alliances ne font que concrétiser des liens plus anciens et d'autre nature, ces alliances matérialisent les proximités existantes entre groupes au sein des ensembles financiers.

Ensembles marchandises et ensembles financiers sont donc étroitement liés, les premiers se présentant comme la manifestation la plus évidente de l'existence des seconds dans le cadre de la mise en valeur directe du capital.

La cohérence du concept d'ENSEMBLE FINANCIER ne serait qu'en partie assurée si l'on s'en tenait à ses manifestations industrielles : ensembles marchandises ou tout autre type d'accord permettant une meilleure valorisation des stratégies de production. Il nous faudra, de la même manière, tenir compte

(1) Cf. chapitre 7 Par exemple pour la création d'un aéroport, il faut des entreprises de travaux publics, de mécanique, d'électronique... etc... mais aussi un mode de financement (avec la garantie de son remboursement), et des moyens de mise en service de cet aéroport.

des stratégies coordonnées au niveau financier - mécanismes de crédit et de création de monnaie inter-groupes - ainsi qu'au niveau des rouages concrets par lesquels peuvent passer ces stratégies d'alliances - liens personnels, familiaux, politiques au sens le plus large -.

Analyse diversifiée des groupes et des ensembles financiers mais aussi analyse concrète puisque notre référence restera la situation française contemporaine ce qui implique, sans prétendre, faire oeuvre d'historien ou de sociologue, de tenir le plus grand compte des conditions spécifiques de la formation des groupes et des ensembles comme en particulier du rôle essentiel joué par l'appareil d'Etat.

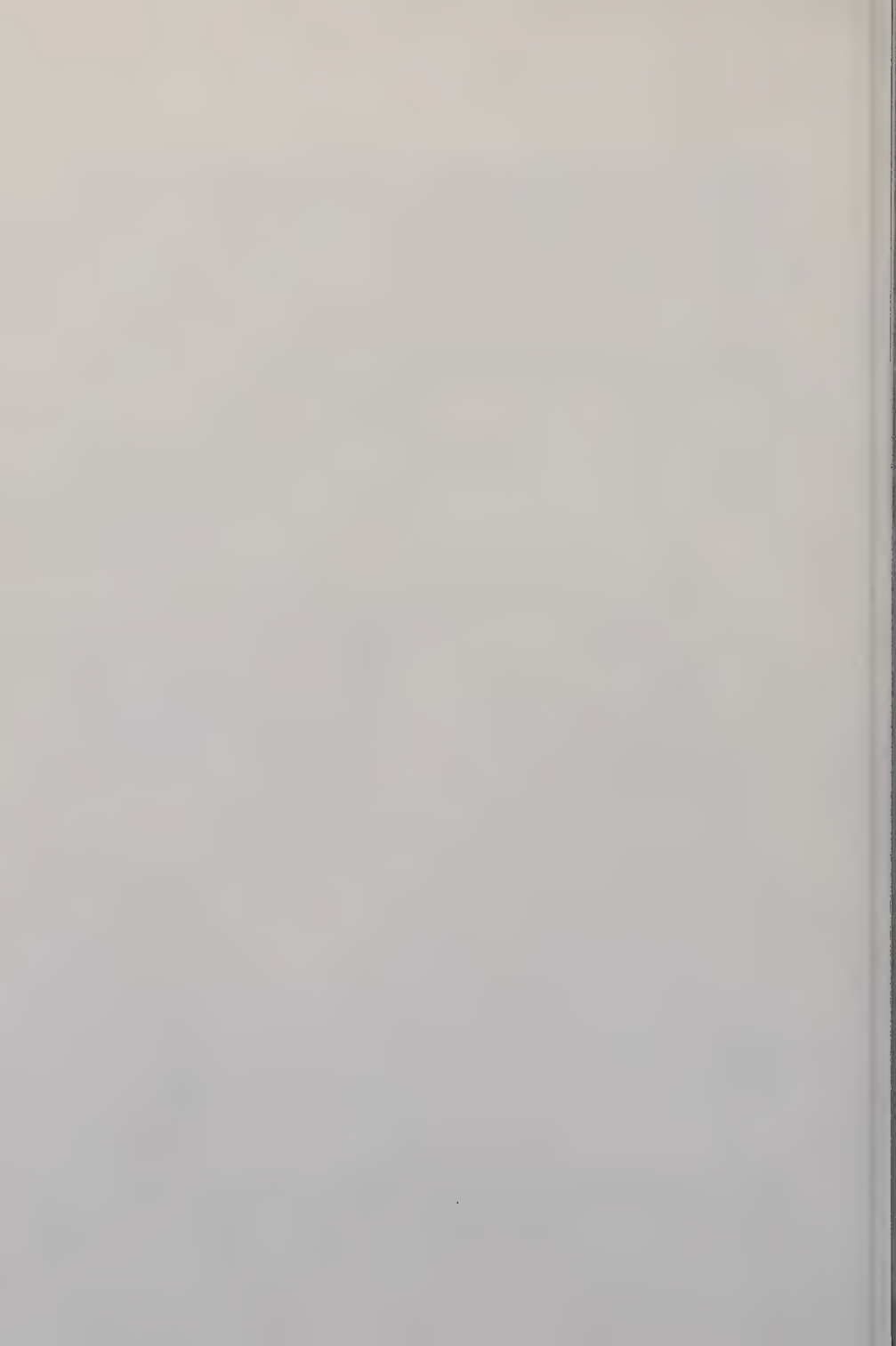
L'analyse théorique du capital financier nous a permis de montrer comment celui-ci prend des formes particulières selon les pays et selon les époques. Aujourd'hui en France, les groupes industriels, commerciaux, bancaires ou financiers constituent un des aspects essentiels et dominants du niveau de la concentration, mais un des aspects seulement. L'état actuel du couple entente-concurrence (de la concurrence praticable au monopole) ne peut se comprendre, entre autres, qu'en tenant compte d'un niveau plus avancé des alliances : les ensembles financiers. Groupes et ensembles financiers sont deux éléments d'une même réalité qui englobe en un même mouvement conditions de bases, structures et stratégies. La première partie a été consacrée à établir cette construction théorique en tenant le plus grand compte des apports théoriques antérieurs sous leurs diverses formes. Il en est résulté la présentation des groupes et des ensembles financiers comme la forme dominante d'un moment du mouvement de concentration. Formes dominantes mais non exclusives : temporaires et localisées.

Si cette théorie a quelque fondement c'est parce qu'elle se base en outre sur une étude concrète et systématique d'une réalité et qu'elle devrait permettre en retour de mieux appréhender cette réalité. Cette seconde partie a pour objet d'analyser, dans ce cadre, le cas français.

Le lieu d'analyse se limite alors à la France, l'objet aux groupes et aux ensembles qui s'y constituent et s'y développent. La question posée est de savoir comment les cadres conceptuels que nous venons de présenter s'appliquent au cas français. Notre démarche sera à la fois historique et économique ; elle utilisera les méthodes de dénombrement et de classement à l'intérieur des différents modèles, projetant sur le sujet des éclairages différents et complémentaires.

Nous aborderons successivement six chapitres qui traiteront de :

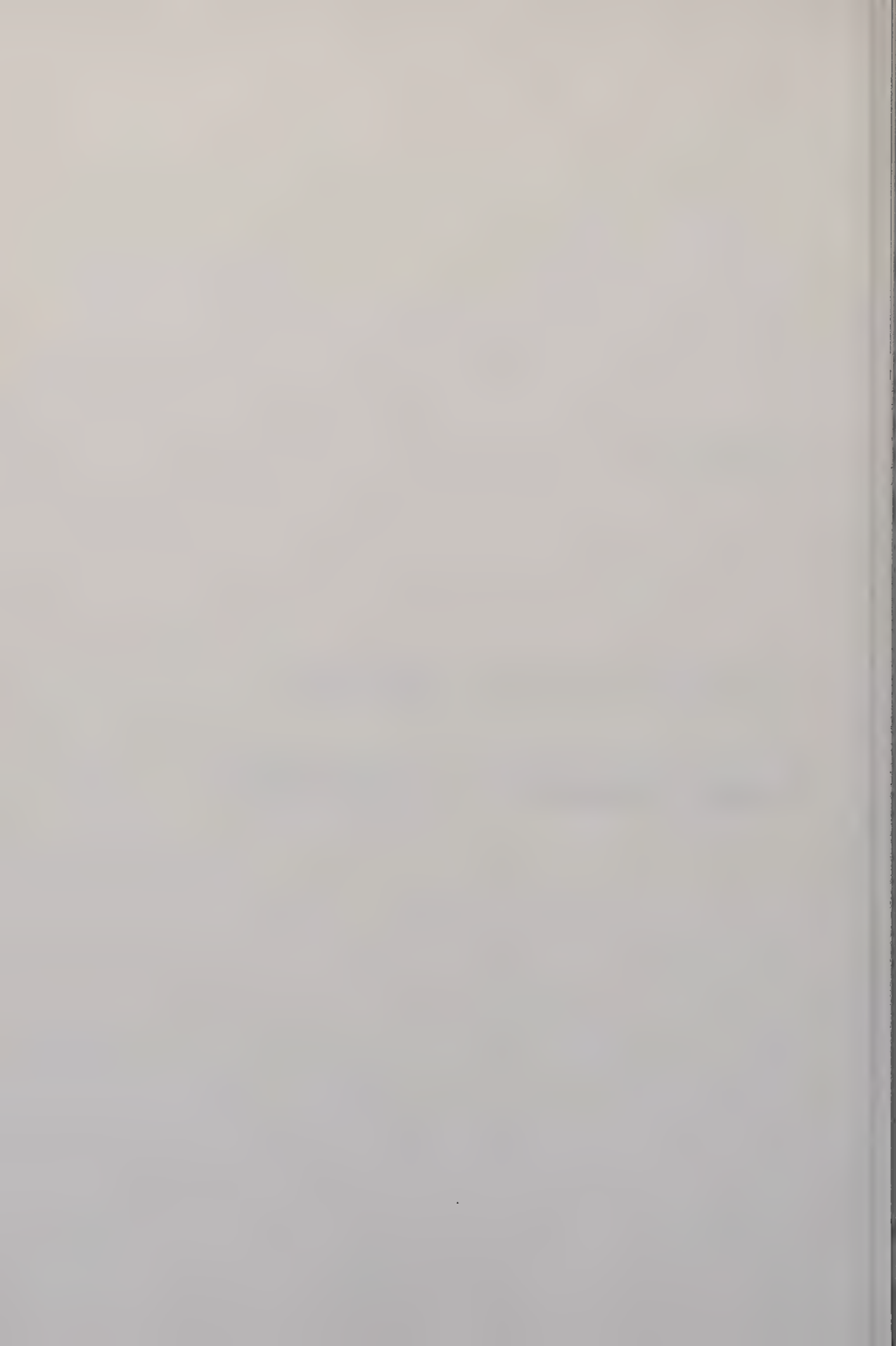
- l'histoire de la formation des groupes et des ensembles financiers en France.
- l'échantillon de groupes pris comme témoin
- la typologie des structures des groupes
- la mise en évidence de relations structurantes entre groupes.
- les stratégies liées à la structuration des groupes
- les stratégies liées à la structuration des ensembles financiers.



CHAPITRE DEUX

LA FORMATION DES GROUPES

ET DES ENSEMBLES FINANCIERS



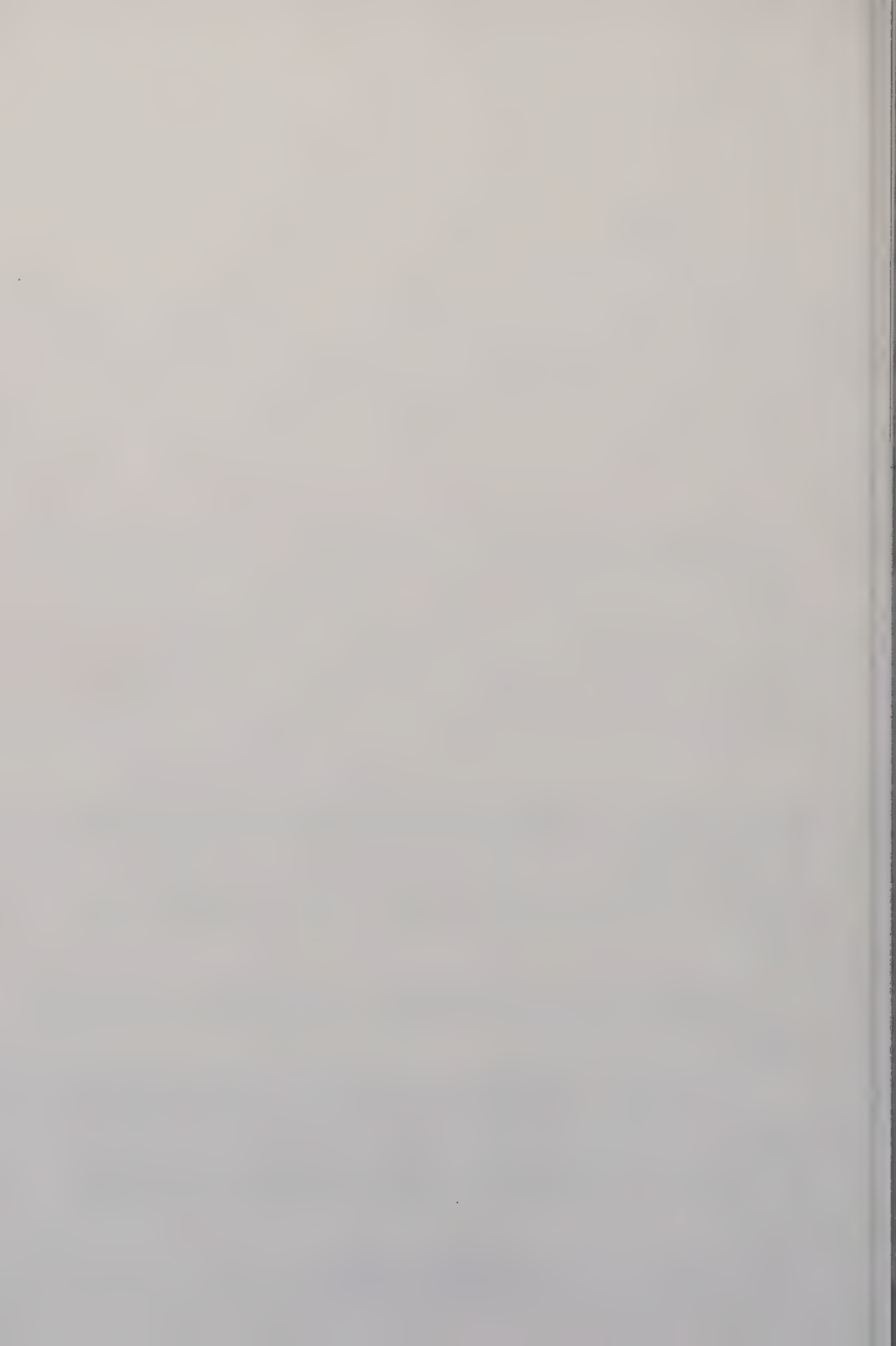
La question de la concentration industrielle et financière, et d'une manière plus générale la question des formes du capital financier est relativement récente dans la théorie scientifique (1). Mais les alliances entre fractions du capital remontent à l'origine du système économique, et le phénomène de groupe (et d'ensemble financier) n'est pas apparu soudainement au cours des années récentes sans que l'on puisse retrouver les germes de ces transformations bien en amont dans l'histoire.

Ce chapitre a pour objet d'établir de façon concrète la formation et le développement lié des groupes et des ensembles financiers. Formation progressive dans l'histoire qui déterminera au moins en partie les formes que prendront les structures et les stratégies établies dans les chapitres suivants.

Retenons deux dates historiques essentielles : les années 1830 et les années 1960.

Les premières marquent l'émergence en France du capital financier ; forme nouvelle du capital qui fusionne sous un même pouvoir l'ensemble du cycle - marchand, industriel et monétaire - de production. Les secondes voient se généraliser les groupes.

(1) à l'origine du concept, Le capital financier de Rudolf Hilferding remonte à 1910



En effet dans une France essentiellement rurale et où le capital industriel défend âprement son caractère familial fermé et sa croissance par autofinancement, la période qui suit 1830 voit s'établir une alliance nouvelle et étroite de l'appareil d'Etat et de la haute banque qui conduira tout au long du Second Empire à l'investissement massif des capitaux bancaires dans une industrie nouvelle : le chemin de fer. Création d'un capital financier à partir de capitaux bancaires préexistants et qui donneront naissance à des groupes comme le Groupe Rothschild. Peu après la généralisation des sociétés anonymes favorise la création de banques de dépôts qui permettront le drainage massif de l'épargne au profit d'investissements étroitement liés à la politique de l'Etat (Second Empire). Plus tard, l'expansion des années 1895-1929 favoriseront l'émergence d'entreprises comme Pechiney, Kuhlmann ou la C.G.E. De même enfin, l'émergence des deux principaux groupes financiers Suez et Paribas sera étroitement liée aux opérations publiques qu'il s'agisse des emprunts français ou russes et surtout des diverses opérations de colonisation.

Les choses cependant changent quantitativement et qualitativement à partir de 1958-62. Ce n'est que depuis cette époque que l'on assiste à la polarisation systématique des alliances et à la généralisation de la forme groupe dans la continuité de l'histoire forgée depuis 1830. Ce n'est qu'à une période récente, simultanément et de manière étroitement liée à des événements apparents aussi dissemblables que l'avènement de la Vème République, la décolonisation, le marché commun et l'ouverture des frontières, la "crise" et le "redéploiement" que les structures de groupes et les alliances établies constituent l'armature essentielle du développement de la nouvelle division internationale du travail, du nouvel ordre économique dans son sens de "système" global de civilisation.

L'analyse historique éclaire le sens de ces transformations. Nous retracerons donc depuis les périodes de rupture que constituent la Monarchie de Juillet et le Second Empire en France les

principales étapes de la constitution des groupes et des ensembles financiers.

Le chapitre présentera successivement :

- . L'émergence du pouvoir des banques à partir de 1830.
- . La création des nouvelles banques (ancêtres des banques de dépôt).
- . La concentration industrielle à la suite de la généralisation des sociétés par actions.
- . La spécialisation bancaire jusqu'à la seconde guerre mondiale.
- . L'affermissement du capital industriel et bancaire de 1918 à 1958.
- . Le rôle de l'Etat dans la formation contemporaine des alliances.
- . La constitution des ensembles financiers depuis 1958 à nos jours.

Nous ne retiendrons ici que les éléments qui paraissent les plus significatifs et renverrons le lecteur aux ouvrages fondamentaux sur l'histoire économique de la France (1).

2.1 LA MONARCHIE DE JUILLET: ALLIANCE DE LA HAUTE BANQUE ET DU POUVOIR POLITIQUE

Les "histoires économiques" font principalement dépendre

(1) En particulier :

- . L'histoire économique et sociale de la France, PUF, sous la direction de Fernand BRAUDEL et Ernest LABROUSSE, en cours de publication (5 volumes parus).
- . L'histoire de la France Rurale, Le Seuil, 1977 (3 volumes)
- . Le monde des affaires, sous la direction de Jacques BOUDET, Sede, 1952
- . Essays in French economic history, sous la direction de Rondo CAMERON, American Economic Association 1970.
- . Histoire de la France, sous la direction de Georges DUBY, Larousse 1972, tome 2: Dynasties et révolutions de 1348 à 1852 et tome 3: Les Temps nouveaux de 1852 à nos jours.
- . Histoire du peuple français, tome 3, par Georges DUVEAU, Nouvelle Librairie de France, 1968.

l'origine et l'essor du capitalisme des grandes découvertes, de la génération du ^{lien} machinisme ou du développement des nouvelles sources d'énergie. Le niveau des techniques ne peut cependant pas être considéré comme le moteur de la structuration industrielle ; il est étroitement lié à un processus d'ensemble de la manière la plus générale à l'intérieur de "rapports sociaux". T.J. MARKOVITCH dans sa fresque générale sur l'industrie française (1) précise par exemple que la fabrication du ciment à l'échelle industrielle date du Second Empire et que c'est l'application de cette invention, imposée grâce à ses "qualités et à son prix", qui est à l'origine de progrès substantiels dans la construction. Mais rien n'explique alors pourquoi le ciment, "inventé" depuis l'époque gallo-romaine est "apparu" précisément à cette époque-là ; ni pourquoi le prix de substitution ciment/briques qui n'a été plus avantageux qu'après la première guerre mondiale n'a pas ralenti son utilisation. On ne peut réduire la généralisation d'un procédé technique, au niveau d'une formation sociale entière, à ses seules qualités techniques. Comment expliquer le remplacement du miel par le sucre ou de la soie naturelle par la rayonne sans tenir compte des mouvements de colonisation. Comment expliquer à la même époque (toujours au cours de la Monarchie de Juillet et du Second Empire) l'introduction des matières premières nouvelles d'origine coloniale ou parfois étrangère : le chocolat, le coton, le jute, ou de matières déjà produites en France et qui les remplacent progressivement : la laine, les cuirs, l'huile.

En fait aucune technique ne suffit par elle-même à expliquer les transformations du système productif.

L'invention de Denis Papin en 1707 a été détruite par les ouvriers marins allemands ; le perfectionnement de la même

(1) Tihomir J. MARKOVITCH, *L'industrie française de 1789 à 1964 in Cahiers de l'ISEA de 1965 et 1966, Quatre tomes. Notons également que cette remarquable étude sur l'évolution globale de chacune des branches industrielles parvient à retracer l'histoire de près de 80 ans sans presque jamais citer le nom d'une firme industrielle ni donner d'indication sur la structure de l'industrie dans son ensemble.*

machine à vapeur soixante ans plus tard par Watt ne peut être généralisé que grâce à la "rencontre" avec un industriel qui diffuse la machine en Angleterre et sur le continent pendant toute la durée du brevet. Il en est de même des inventions techniques provenant de multiples "praticiens" ayant à résoudre des problèmes immédiats de production:celles de la métallurgie, du charbon, de la chimie.

La technique demande un support économique et social pour pouvoir être mise en oeuvre : "lès inventeurs... furent généralement de modestes chercheurs dont les idées furent adoptées ou volées par des industriels dynamiques"(1) Le niveau des techniques est étroitement lié aux capacités de la société de les mettre en oeuvre. Ces capacités sont, pour l'époque qui nous concerne, fondamentalement différentes selon que les investisseurs nouveaux, l'accumulation élargie, s'effectue par autofinancement ou par mobilisation de capitaux extérieurs.

En effet, autour des années 1830, l'industrie reste, en France, limitée à un système d'autocontrôle familial, c'est-à-dire basée sur la croissance par autofinancement et l'exploitation maximale de la force de travail directe. L'accumulation est confinée à l'échelle locale et la suspicion vis-à-vis de l'emprunt bancaire ou de toute opération financière en dehors de celle effectuée par des banques familiales locales (dont l'activité s'apparente plus à celle de notaires ruraux qu'à celle de la haute banque) conserve au capitalisme son caractère technique de petite dimension.

Parallèlement, la haute banque vit du placement des plus grosses fortunes familiales de France, et des emprunts d'Etats nationaux et internationaux. Elle ne participe pas plus directement à l'industrie qu'au nouveau pouvoir politique établi au cours des quarante années qui ont suivi la Révolution française. Celui-ci représentant la moyenne bourgeoisie urbaine et la bourgeois-

(1) J.A. LESOURD et C. GERARD - Histoire économique 19ème et 20ème siècles
Armand DOLIN 1963/Tome 2 p.192

sie terrienne, relègue aux affaires financières une frange étroite de spéculateurs laborieux et peu encombrés de principes parfaitement adaptables aux fréquents changements de régimes.

Cette situation se trouve profondément modifiée en France à partir de 1830, par l'intervention directe des financiers dans les affaires de l'Etat puis dans les affaires industrielles. Examinons plus dans le détail ces diverses transformations.

La Monarchie de Juillet 1830, issue des révoltes parisiennes dûes aux ordonnances impopulaires du Ministère de Polignac, conduit Louis Philippe au trône et à la tête des caisses vides de l'Etat ; et le baron de Rothschild, principal financier et ami de la branche aînée des Bourbons déchus, met immédiatement son crédit à sa disposition. Cela lui vaut d'obtenir le quasi monopole du placement des emprunts d'Etat (1). Pourtant, la haute banque est déjà très diversifiée et il faudra compter avec d'autres familles israélites (Fould, d'Eichthal) des familles protestantes (Dellessert, Vernes, Mallet, Pillet-Will, Hottin-guer...) et de quelques fortunes provinciales ou nouvelles comme les Périer, les Davillier ou Laffitte.

Rapidement la haute banque ne se contente plus de financer l'Etat, elle participe au pouvoir politique. Dès 1830, le premier ministère est présidé par le banquier Laffitte (2) ; le second

(1) Le 8 août 1832 un emprunt de 150 millions de francs est adjugé sans soumission à la maison de Rothschild.

(2) Jacques Laffitte (1767-1844) est, plus encore que la famille Rothschild, le symbole de la nouvelle place prise par la haute banque en France. Parti de rien - fils aîné d'une famille de dix enfants dont le père était charpentier - il devient un des plus importants banquiers en France en même temps que Président du Conseil des Ministres en 1830 ; mais sa chute politique et financière sera plus rapide encore. De retour aux affaires (tout en restant député) Laffitte a le temps de créer la Caisse Générale du Commerce et de l'Industrie, généralement considérée comme l'ancêtre des banques de dépôts.

"Ses obsèques furent grandioses et caractéristiques : c'était les premières obsèques nationales accordées à un banquier. La finance pouvait s'enorgueillir d'une pareille cérémonie : elle savait que plus rien ne serait tenté en France sans qu'elle fut là, présente et omnipotente" *Le Monde des Affaires*, SEDE, 1952, p. 593.

De fait le destin de Laffitte ne fut pas durable comme celui des Delessert, ou des Rothschild, mais marqua le départ d'une nouvelle forme d'intervention du capital bancaire dans les affaires de l'Etat et par la suite dans les affaires industrielles.

sera tout autant présidé par un autre banquier, Casimir Périer. La haute banque organise la chute de Charles X et entre de plein pied dans les affaires politiques (1).

Grand argentier de l'Etat, la haute banque se préoccupe également de placements immobiliers (achats de biens nationaux), de travaux publics (routes, ponts, canaux concédés par l'Etat), d'activités d'assurances ou de commerce. Il ne lui reste plus qu'à s'introduire massivement dans les affaires industrielles en dépit de son caractère fermé sous contrôle familial et de sa dimension le plus souvent artisanale.

L'occasion en sera donnée indirectement par le développement d'une industrie nouvelle : le chemin de fer. Le retard pris alors par l'industrie d'équipement française et le soutien efficace de l'Etat vont permettre à la haute banque d'entrer de plein pied dans un secteur industriel de grande dimension et indépendamment des capitaux industriels.

Le retard de la France en équipement ferroviaire est notable.

Le chemin de fer britannique totalise 280 kms. de voies en 1830, 8.100 kms en 1840 et 10.500 kms en 1850. Le chemin de fer privé se développe à la même époque en Belgique, aux Etats-Unis et dans les états allemands. De leur côté, l'Italie, l'Autriche, la Hongrie, la Russie ne parviennent pas à développer de voies ferrées en dehors des abords immédiats des capitales.

"La France fut bien plus lente à se doter d'un réseau, car

(1) G. de BERTIER de SAUVIGNY, La Restauration, Flammarion 1955, dernier chapitre

(2) Ce qui n'empêche pas la constitution d'un capital industriel solide soit dans une grande autonomie vis-à-vis des banques comme en Alsace, soit en étroite alliance avec celles-ci comme dans la région lyonnaise. Maurice LEVY LEBoyer, Les Banques européennes et l'industrialisation dans la première moitié du XIXème siècle, P.U.F., 1964.

l'Etat comptait sur le capitalisme privé et celui-ci était timoré. Les banquiers parisiens, Péreire, Rothschild, Laffitte, Bartholomy, d'Eichtal financèrent les lignes Paris-Le Pecq (1837) puis Paris-Saint Germain, Paris-Versailles, Paris-Rouen, Paris-Orléans (1843) ; à ces initiatives décousues, la fameuse loi du 11 juin 1842 substitua un plan d'ensemble pour lequel l'Etat acceptait généreusement de faire les plus grands frais avant de concéder l'exploitation aux compagnies privées ; en 1850, il y avait en France 3.000 Kms de voies ferrées"(1).

Les banquiers parisiens, avec l'appui des Saint Simoniens et sans concurrencer ouvertement les industriels obtiennent un domaine réservé d'investissement direct qui cumule les caractères de monopole et des aides financières substantielles garanties par l'Etat dans une industrie entièrement nouvelle et qui doit d'emblée s'étendre à l'ensemble du territoire. La loi de 1842 généralisant l'accès à la forme de société anonyme vient renforcer les capacités d'interventions directes de la banque dans l'industrie. Ceci conduira d'ailleurs à la création à partir de 1852 de la nouvelle banque alliant quelques capitaux industriels à ses propres investissements. Ceci permettra à Jean BOUVIER d'énoncer "trois traits généraux (qui) caractérisent les milieux d'affaires qui sont à l'origine des banques nouvelles : leur hétérogénéité ; leur internationalisme ; et ce fait que les historiens seuls ont mis en lumière : les fondateurs des "établissements de crédit" étaient les premiers intéressés de l'entreprise" (2).

(1) J.A LESOURD et C. GERARD, *Histoire économique*, op. cit. Armand Colin Tome 1, p. 201.

Ajoutons que la passivité du capitalisme industriel français vis-à-vis des chemins de fer avait des causes profondes et aussi diverses que l'importance des investissements que supposait ce type de développement, les intérêts acquis par les industriels et les commerçants à partir des voies traditionnelles de communications (fluviales ou par la route), l'opposition des politiciens aussi habiles que Monsieur Thiers, d'économistes comme Adolphe Blanqui ou de savants comme Arago.

(2) Jean BOUVIER, *Un siècle de Banque française*, Hachette 1973 (souligné par nous), page 196

On retrouve donc, dès cette époque des caractères constitutifs du capital financier et même des groupes tels qu'ils se présentent aujourd'hui.

De fait l'activité dans le chemin de fer pousse les investisseurs à s'assurer la maîtrise des filières de production et à faire porter leur intervention en amont dans l'industrie lourde. En 1844 - 1845, les banquiers du Paris-Orléans, opèrent la concentration des Mines de la Loire ; les Rothschild prennent le contrôle des usines métallurgiques de Sclessin et d'Anzin en 1846 et 1847, Laffitte celui des hauts fourneaux de Maubeuge en 1846, etc...

Expansion nouvelle du capitalisme, caractérisée, et de façon originale à l'époque, par une intervention effective des dépenses publiques, une dimension immédiatement internationale, sous forme d'exportation de capitaux, d'investissements d'équipement de grande dimension et d'activité commerciale (1) et surtout d'une première forme d'interpénétration des capitaux bancaires entre familles d'affaires au niveau national aussi bien que vis-à-vis des bourgeoisies anglaises, suisses, allemandes... Les capitaux industriels ne participant pas, dans un premier temps à ces transformations.

Ainsi, se sachant soutenu par les mesures publiques, avant même la loi de 1867 instituant les sociétés par actions, le capital financier se constitue en se lançant dans les "grandes affaires". Autour de la haute banque parisienne, des financiers de province et des financiers étrangers - surtout britanniques - se constituent des sociétés dominées par des familles particulièrement homogènes.

(1) *Evolution du commerce extérieur de la France sous le IIème Empire.*

1844 - 49	1 694	milliers de francs.
1850 - 51	2 293	" "
1855 - 59	3 405	" "
1860 - 64	4 701	" "
1865 - 69	5 977	" "

Cité par A. GUILBAULT, Traité d'économie industrielle, 1877, p. 18

L'illustration la plus célèbre de ces familles est donnée par celle des ROTHSCHILD qui, à partir d'une fortune familiale ancienne et de la gestion de fortunes alliées parvient à constituer sous sa domination, un véritable réseau d'activités industrielles, bancaires et commerciales.

Rappelons ici quelques éléments de cette histoire familiale qui commence à Francfort à la fin du XVIème siècle (1). Dès le milieu du XVIIIème siècle, dans la Jedengasse, ghetto de Francfort, Amschel Moses exerce l'un des rares métiers qui soit autorisé aux hommes de sa religion : changeur. L'Allemagne composée d'une multiplicité de petites principautés aux monnaies propres rend ce métier florissant. Véritable fondateur de la puissance des Rothschild, son fils, Meyer Amschel, reprend l'affaire à la mort de son père en 1756. Il est introduit à la cour du Landgraf de Hesse Guillaume IX, comme vendeur de pièces de monnaies anciennes, et jette lors de la conquête de l'Europe par Napoléon Ier et du blocus continental les bases d'une puissance financière en Europe, envoyant au fil des événements politiques, ses fils s'établir dans les différentes places bancaires européennes : Nathan en Angleterre, James à Paris, Amschel-Meyer à Francfort, Salomon en Espagne (puis, à partir de 1815, à Vienne), Charles à Naples. Présents sur ces places, ils effectuent entre eux des opérations commerciales rentables, évitent, par le clearing, des transferts de fonds hasardeux et établissent un réseau d'information à la fois sûr et rapide, grâce auquel ils réalisent le célèbre coup de Bourse à Londres lors de la bataille de Waterloo.

Sur cette base, les Rothschild développent en France, par vagues successives, leurs activités autour de trois axes principaux : la banque, le chemin de fer, les métaux non ferreux.

(1) Jean BOUVIER, *Les Rothschild*, Fayard 1967
Bertrand GILLE, *Histoire de la Maison Rothschild*, Droz, Genève, 2 tomes.
Patrick ALLARD, Michel BEAUD, Bertrand BELLON, Anne Marie LEVY, Sylvie LIENARD, *Dictionnaire des groupes industriels et financiers en France*, Le Seuil, 1978.

La "Maison de Banque" est fondée par James à Paris en 1817 ; elle aide les régimes successifs aux prises avec des difficultés financières. En 1832, le premier emprunt d'Etat adjugé à une banque l'est aux Rothschild. De même en Angleterre en 1875, Lionel avancera au gouvernement de la reine Victoria une partie des fonds nécessaires à l'achat des parts du canal de Suez. Les Rothschild innovent en matière de technique financière : négoce rapide des traites, emprunts à lots et à remboursement fixe, "travailleurs-chèques", actions à coût relativement faible, donc plus largement réparties...

Les Compagnies de chemin de fer : dès la mise en place du réseau de chemin de fer en 1838, l'Etat qui a déjà effectué quelques travaux d'infrastructure, donne des concessions à des entreprises privées, principalement des banques, qui émettent des titres dans le public. Une multitude de petites compagnies locales se développent jusqu'au début du Second Empire. De nombreuses compagnies en difficultés sont absorbées. En 1857, seules six principales compagnies subsistent qui vont permettre de constituer des réseaux régionaux cohérents.

Parmi elles, trois sont dominées par la famille Rothschild :

- La Cie. du chemin de fer de Paris à Orléans (dont l'exploitation a démarré en 1843) qui a absorbé en 1852 les Cies. Orléans-Bordeaux et Tours-Nantes ;

- La Cie. du chemin de fer du Nord (créée en 1845, elle a lancé en 1851 le premier emprunt obligataire à intérêt fixe) qui a absorbé en 1852 Amiens-Boulogne ;

- Paris-Lyon-Méditerranée est le résultat de la fusion en 1857 de Lyon-Méditerranée (qui regroupait déjà Lyon-Avignon, Avignon-Marseille, Montpellier-Sète, Nîmes-Montpellier et les chemins de fer du Gard) et du Grand Central (créé en 1853).

Les métaux non ferreux : au XIXème siècle, les Rothschild détiennent le monopole du mercure utilisé pour le traitement de

l'or en Europe. Ils détiennent une participation dans Penarroya dès sa fondation en 1881, mais il faudra attendre la seconde partie du XXème siècle pour que ces activités prennent une autre forme que celle de placements financiers.

Ainsi les Rothschild en compagnie d'un nombre restreint de familles (on en dénombre entre 22 et 27 en 1840) monopolisent depuis la fin du XVIIIème siècle, l'activité bancaire et d'investissement d'équipement. Ils constituent la haute banque et fondent leur activité sur leur capacité d'autofinancement (gestion des fortunes familiales) autant que par la transformation en instruments de crédits d'un vaste mouvement de traites réescomptées auprès d'établissements bancaires dont ils détiennent le contrôle.

En effet, les avals de la haute banque permettaient l'es-compte ou le réescompte auprès d'établissements bancaires spécialisés à la tête desquels se trouvait la Banque de France créée en 1800 et dirigée par Laffitte, Perregaux, Casimir Périer ou Mallet... (malgré un statut d'établissement public dès 1806). (1)

2.2 LA NOUVELLE BANQUE

Cependant la politique d'investissement de la haute banque a rapidement épuisé ses sources traditionnelles de financement. Les capacités de crédits, surabondantes avant 1830 deviennent insuffisantes. Cette insuffisance justifiera un ensemble de mesures d'ampleur et d'efficacité variables qui conduiront à la

(1) La Banque de France prendra progressivement lieu et place des banques départementales d'émission (9 faillites de banques d'émission uniquement pour le mois de mars 1848) et transforme celles-ci en succursales. Elle établit les bases du contrôle centralisé de crédit actuel. Symbole de l'orthodoxie bancaire, la Banque de France sera le garant de la stratégie de la haute banque contre les industriels et même contre le pouvoir central (Napoléon III et ses conseillers Saint Simonien en particulier).

création de la nouvelle banque.

La rupture s'effectue en trois étapes : la première comprend la tentative infructueuse des caisses de crédits : la Caisse Générale du Commerce et de l'Industrie de Laffitte en 1837, la Caisse des Crédits Mutuels de Ganneron en 1838 ; et la création de près de 25 banques régionales entre 1842 et 1847 ou celle des 66 comptoirs d'escomptes en 1848. Ces institutions se fondent sur des dépôts particuliers massivement transformés en dépôts à terme ; elles fonctionnent avec efficacité entre 1848 et 1850. Le Comptoir National d'Escompte de Paris créé en 1848 à égalité entre l'Etat, la ville et des personnes privées, parviendra même à rembourser à l'ETAT ses avances et deviendra en 1854, entreprise privée, société anonyme à responsabilité limitée : le Comptoir d'Escompte de Paris.

La seconde étape comprend la création du Crédit Foncier et du Crédit Mobilier. Les institutions telles que le Comptoir d'Escompte ne satisfont pas cependant totalement aux nouveaux besoins financiers. La conjonction de divers éléments : économiques (développement de l'agriculture), sociaux (effets de la révolution de 1848) financiers (lourdeur de la charge hypothécaire nationale) et politiques (préparation de l'avènement de Napoléon III) entraînera la ruine des Caisses de Laffitte et de Ganneron. Une réforme juridique des organismes financiers est alors promulguée en 1852 en même temps que la création de deux banques nouvelles : le Crédit Mobilier, le Crédit Foncier de France ainsi que de deux banques, le Crédit Foncier de Nevers et le Crédit Foncier de Marseille qui seront absorbés en 1860.

Fondé en 1852, LE CREDIT FONCIER a pour objet d'accorder des prêts à long terme (10-60 ans) sur hypothèque de terrains bâtis : ces crédits étant rendus possibles par émission de lettres de gages remboursables à terme proportionnellement aux rentrées d'argent. Le domaine d'activité est étendu dès la fin de l'année 1852 à l'ensemble de la France (à l'exception des crédits fonciers de Nevers et de Marseille rattachés en 1860).

Par la suite (1854) l'établissement devient une banque semi-publique et est autorisé à accorder des prêts à court terme. En fait, le Crédit Foncier n'est parvenu à jouer pleinement son rôle qu'après le début des années soixante.

LE CREDIT MOBILIER, fondé en 1850 par les banquiers B. Fould, Ch. Mallet, A. d'Eichtal, E. André, F.A. Sellière et deux journalistes Emile et Isaac Péreire. Son principe est la centralisation sous un titre unique à placer en bourse, des dettes des entreprises particulières. Ici encore, le Crédit Mobilier se heurtera à la politique des pouvoirs publics et aux intérêts de la haute banque et en particulier des Rothschild, des Talabot, des Pilet-Will ou des Bartholomy qui voient leur pouvoir menacé par les prétentions à satisfaire le marché financier à partir de placements de titres dans le public. Le Crédit Mobilier entreprendra cependant de créer de nombreuses sociétés industrielles (1). Il est à l'origine de la Société Maritime (ancêtre de la Compagnie Transatlantique), de la Compagnie des Chemins de Fer de l'Etat et après 1860 il s'intéressera aux compagnies d'assurances (la Confiance, la Paternelle, le Phénix Espagnol) à des banques (Société Financière Internationale, Banque Ottomane) ou à des sociétés industrielles (Les Salins du Midi, les Magasins Généraux de Paris, Compagnies de Chemins de Fer, Sociétés d'électricité et de chauffage).

Comme première banque de dépôt française, le Crédit Mobilier n'est pas parvenu à collecter des moyens concurrençant réellement la haute banque. Ceux-ci n'ont jamais dépassé le cinquième des actifs attribués à la première maison de banque parisienne ou les deux tiers de ceux d'une forte banque de dépôt londonnienne (2). D'ailleurs à partir de 1856-57, l'Etat limite les capacités d'accroissement de l'endettement des banques de dépôt et en particulier celles du Crédit Mobilier. Mais le

(1) Louis GIRARD, *La politique des travaux publics du Second Empire*, Armand Colin 1952, Deuxième partie.

(2) Maurice LEVY LEBOYER, *Le Crédit et la Monnaie in Histoire économique et Sociale de la France*, sous la direction de Fernand BRAUDEL et Ernest LABROUSSE, T. 3, p. 382 et suite.

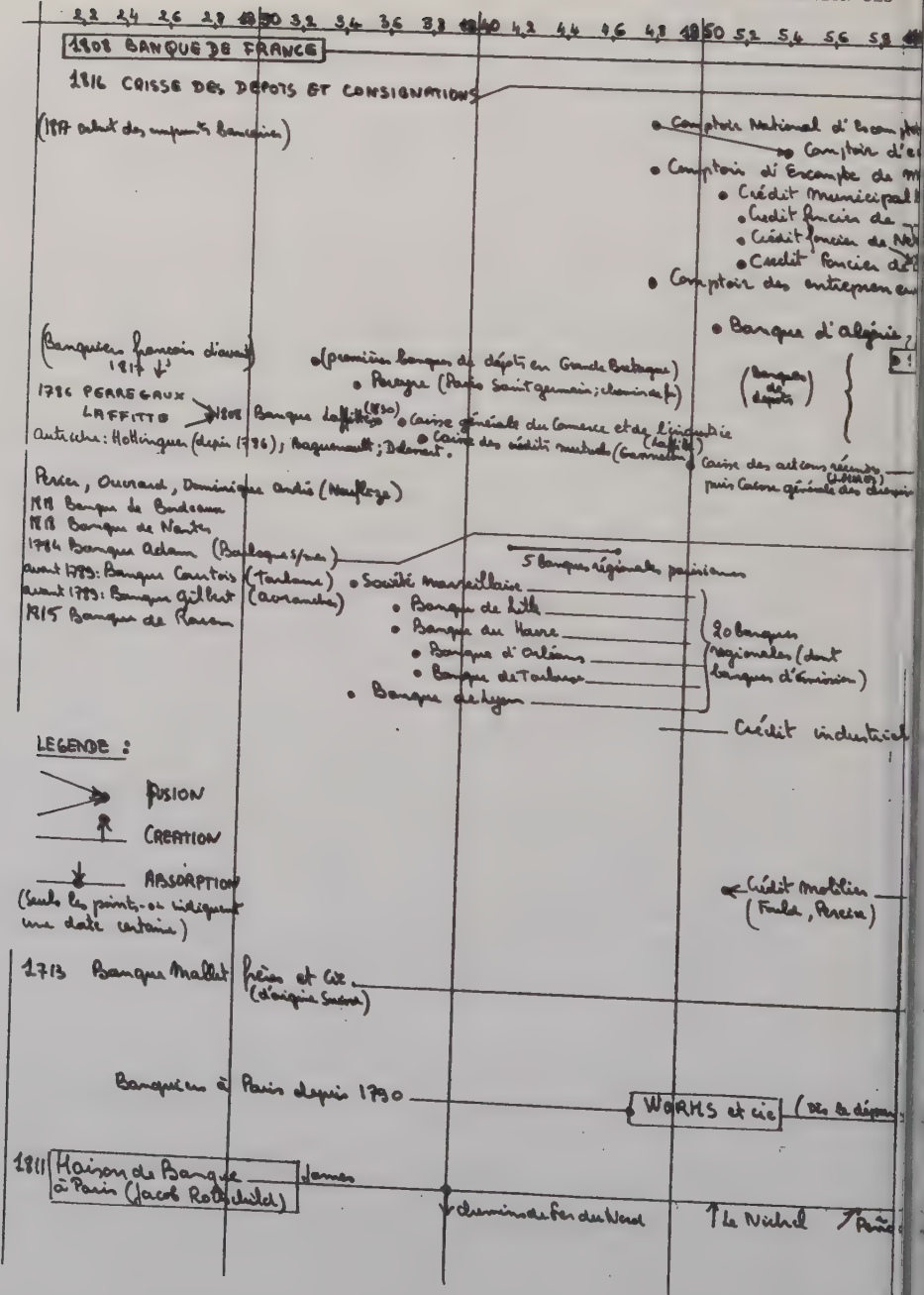
Crédit Mobilier restera une banque mixte (de dépôt et d'affaires) en opposition avec la vieille banque dont elle ambitionne de prendre la place ; il sera dissout en 1867, recréé de 1871 à 1875 et une troisième fois en 1902. Le Crédit Mobilier n'aura vécu guère plus longtemps que la Caisse Générale des Chemins de Fer de Jules MIREs (1861) (1).

La troisième étape enfin est la création des BANQUES DE DEPOTS. La réorganisation du système du crédit ne s'arrête pas avec la chute du Crédit Mobilier. D'autres banques voient le jour basant leur capacité de crédit sur les dépôts anonymes provenant de la petite épargne et apportant les capitaux nécessaires à la constitution des équipements lourds au-delà même des chemins de fer : la production du fer et de l'acier, mines, transports maritimes, gaz d'éclairage, rénovation urbaine... Mais ces nouveaux instruments doivent tenir compte des lacunes de fonctionnement du Crédit Foncier et du Crédit Mobilier ; ils doivent assurer le crédit aux grandes entreprises chargées des travaux extraordinaires du pays mais également des entreprises de moindre importance ou des particuliers (exécuter les ordres de baux, ouvrir des crédits sur effets publics, etc...) Ainsi sont fondés la Société Générale de Crédit Industriel et Commercial, CIC, en 1859, le Crédit Lyonnais (2) et la Société de Dépôts et Comptes Courants en 1863 et la Société Générale en 1864. Le texte constitutif de celle-ci autorise non seulement l'émission d'obligations mais la laisse libre d'opérations multiples y compris de "prêter son concours à la formation d'entreprises industrielles et commerciales, mobilières ou immobilières, ainsi qu'à toutes entreprises de travaux publics" dans la limite d'un quart du capital.

Ainsi le système bancaire s'est trouvé totalement transformé entre 1848 et 1864 par la constitution de quatre banques prin-

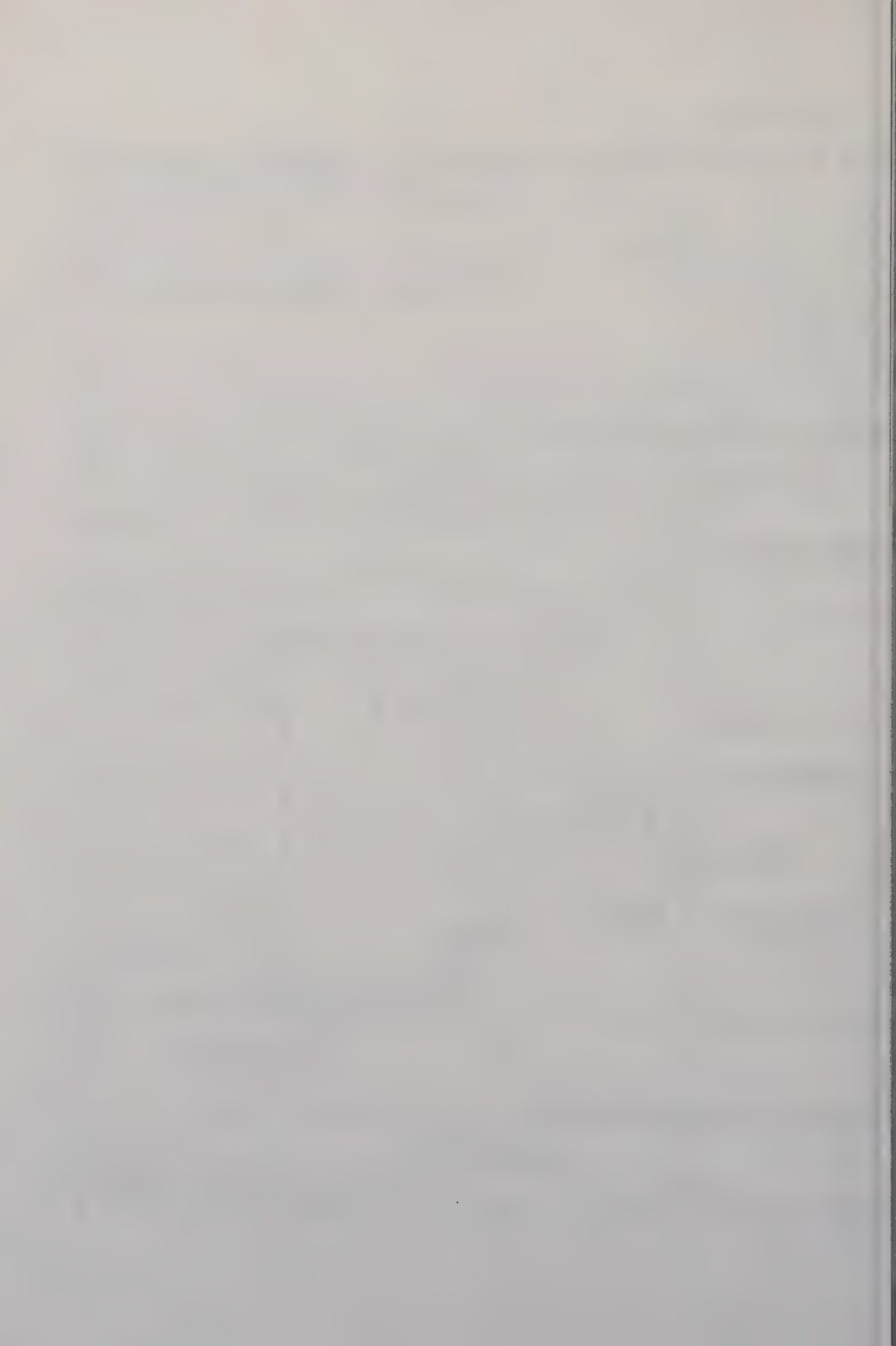
(1) Roger PRIOURET, Les origines du patronat français.

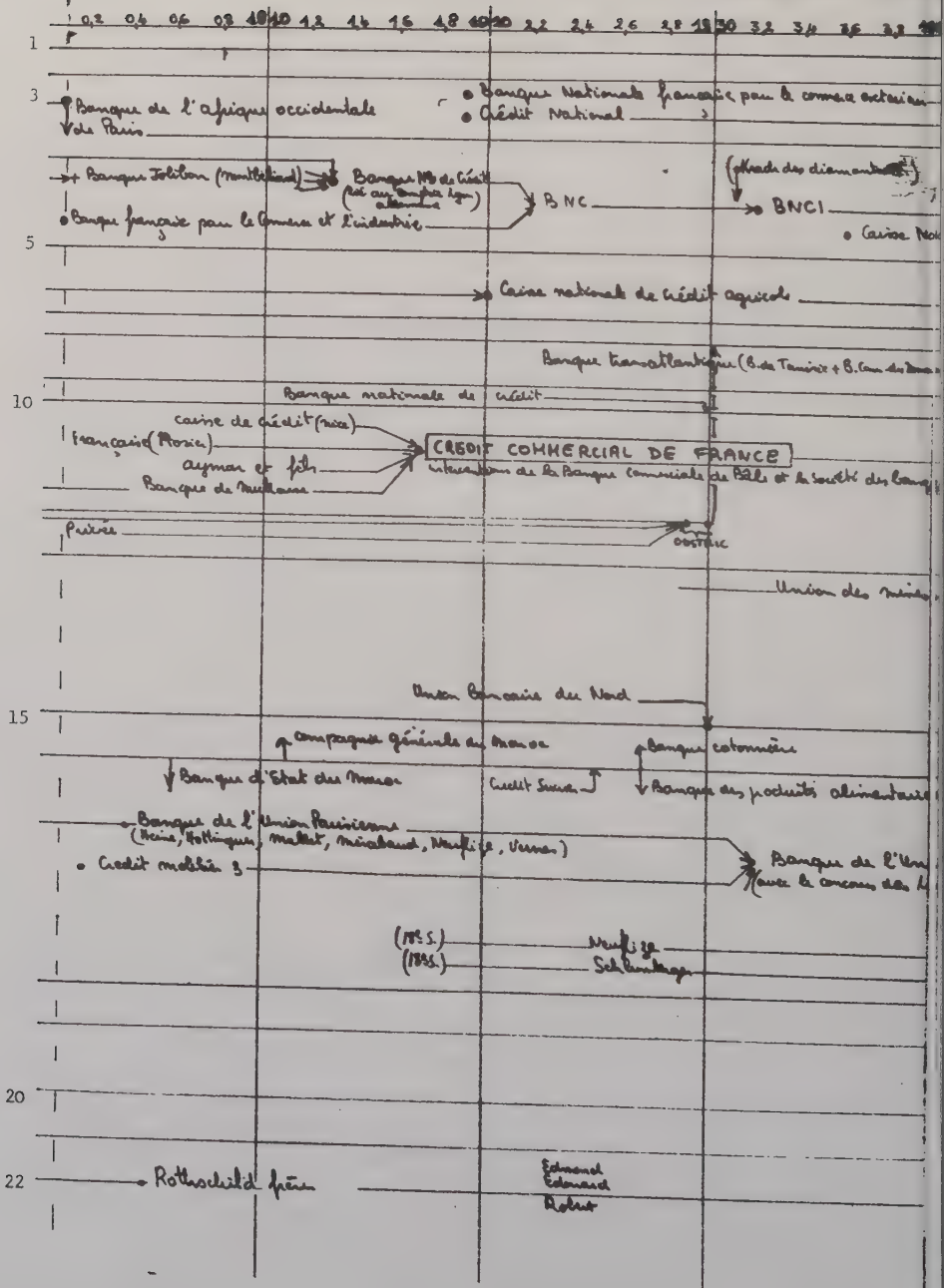
(2) A ce sujet, l'ouvrage de Jean BOUVIER : Naissance d'une banque française, Le Crédit Lyonnais, Flammarion 1968.



GROUPES BANCAIRES

[illegible]





10	12	14	16	18	20	22	24	26	28	30	32	34	36	38	40
Nationalisation										BANQUE DE FRANCE CAISSE DES DEPOTS B.F.C.E. CREDIT NATIONAL					
Banque française par le commerce extérieur															
Comptoir national d'escompte (nationalisé)										B.N.P.					
BNCI (nationalisée)															
Banque des marchés de l'Etat										CNME CREDIT FONCIER					
Banque de l'Algérie (nationalisée)										CREDIT AGRICOLE					
CREDIT Lyonnais (nationalisé)										C.L.					
Société Générale (nationalisée)										S.G.					
Banque de l'Indochine										CCF					
Union des méridiens de l'Indochine															
(1958) Cie universelle des Canals de Suez										SUEZ					
										FINANCIERE DE SUEZ					
										Fonds American Banking corp.					
										participation dans Port à Mersin					
Banque de l'Indochine										PARIBAS					
Banque de l'Indochine										Compagnie Bancaire					
Banque de l'Indochine															
Neufly Schlumberger										Hocht Neufly Schlumberger					
Edmond Franconi										Edmond Franconi					
										EMPAIN SCHNEIDER					
										Schneider (Uniforction group. internationale) p. 68-70					
										LAZARD					
Alain Guy Elie										ROTHSCHILD					

cipales - Comptoir d'Escompte, CIC, Crédit Lyonnais et Société Générale - dont chacun des bilans est près de dix fois supérieur à celui des banques locales qui les suivent.

La fortune des nouvelles banques est dûe incontestablement à deux lois : celle de 1863 sur la société anonyme et celle de 1867 qui supprime la limite de taille imposée à celles-ci. En effet, la loi de 1863 rend libre la formation de sociétés anonymes par actions dès lors que le capital ne dépasse pas 20 millions de F. Cette possibilité utilisée immédiatement par des banques et en premier lieu par le Crédit Lyonnais supprime la concertation institutionnalisée entre les investisseurs (banques et industrie) et l'Etat. "La loi de 1863 est ainsi qualitative. Elle marque l'entrée dans une période nouvelle. Le "marché" va l'emporter sur l'Etat, la "corporation" - comme disent les anglosaxons - sur la firme familiale ; la banque nouvelle sur l'ancienne ; les grandes unités sur les modestes. La loi de juillet 1867 n'est que quantitative, ce qui ne veut pas dire qu'elle est secondaire. Elle supprime l'ultime contingentement bancaire, la barrière des 20 millions de capital. Toute firme anonyme est désormais libre de se créer (1)".

Conséquence de cette nouvelle réglementation, le système bancaire détient les moyens d'investir une partie de la sphère de l'industrie. "Les banques de grande taille, disposant de ressources et d'emplois non spécialisés, ont été, tout comme le grand magasin et le chemin de fer, le produit d'une économie en voie de commercialisation, bénéficiant d'une croissance régulière et du décloisonnement des marchés. L'écart des tailles a été cependant plus marqué en France, ou en tout cas réalisé très tôt parce que les nouveaux établissements ont reçu le concours des Pouvoirs Publics (2).

(1) J. BOUVIER, Un siècle de banque française, Hachette 1973, p. 92

(2) Maurice LEVY LEBoyer, Le Crédit et la monnaie in Histoire économique et sociale de la France, op. cit. Tome 3, p. 388.

Nous reviendrons sur l'importance de l'intervention de la puissance publique sur l'évolution du capital bancaire en France depuis l'établissement de coefficients d'endettement rigides ou de nomination des dirigeants jusqu'aux investissements directs qui suscitent le développement de l'activité bancaire. Mais également, la nouvelle banque apparaît comme la première utilisation de manière systématique des possibilités offertes par la législation sur les sociétés anonymes par actions. La centralisation des capitaux qui en résulte rend possible la participation des banques à des opérations d'équipement ou industrielles d'envergure sans qu'il y ait, du moins jusqu'aux années 1870 de spécialisation bancaire très poussée. Comme la haute banque, la nouvelle banque, dans ce premier temps, est aussi préoccupée de la nature de ces placements que de l'origine de ses dépôts. Mais cette intervention directe dans le capital industriel ne survivra pas au Second Empire.

Le capital industriel de son côté sera amené à utiliser à son profit les facilités occasionnées par la généralisation des sociétés anonymes.

2.3 LES SOCIÉTÉS PAR ACTIONS: LES PREMIÈRES CONCENTRATIONS INDUSTRIELLES (1870-1914)

Jusqu'à la fin du Second Empire - en dehors de la création de secteurs industriels ou commerciaux nouveaux : chemins de fer, grands magasins... - le mouvement de concentration préserve toujours l'autonomie des capitaux industriels. L'entreprise peut s'accroître et même racheter à bon prix un concurrent en difficulté, elle reste étroitement subordonnée à l'autorité du chef d'entreprise-propriétaire. Indépendance de l'entrepreneur qui se reflète dans ses relations avec les banques mais également dans ses capacités limitées à répondre à des opportunités nouvelles d'investissements.

Cet état de choses sera modifié par la politique d'ensemble du Second Empire qui, au-delà du développement extraordinaire de l'activité bancaire crée des opportunités nouvelles pour les industries d'équipement (1) et les industries lourdes. L'élément le plus significatif de cette politique est, nous l'avons vu, la Loi Organique du 24 juillet 1867 généralisant les sociétés anonymes (2). Ses effets ne se feront pas sentir sur toute l'industrie et cela n'entraînera pas systématiquement un mouvement de concentration. Il n'est guère que trois industries dans lesquelles s'opéreront des modifications notables : le textile, la métallurgie et la chimie, et ces modifications seront très différentes de l'une à l'autre. La vieille industrie du textile renforcera la dimension de ses unités de production mais restera très disséminée ; la métallurgie développera intégration et concentration ; la chimie ne réagira qu'avec retard mais en constituant dès le départ des "groupes" diversifiés.

Le textile : spécialisation d'une industrie traditionnelle disséminée.

Les premières transformations structurelles dans le textile prennent corps à la fin du Second Empire. Moins qu'à l'absorption de sociétés concurrentes, on assiste à la constitution de quelques grandes entreprises spécialisées à Reims en 1866, l'entreprise Villeminet-Huard regroupe dans un même établissement 500 métiers et 1.900 broches. A Roubaix, le nombre de fabricants passe de 226 en 1853 à 163 en 1871. L'intégration est plus rapide et plus complète dans la soierie où une vieille tradition de division du travail et d'investissements de capitaux bancaires lyonnais dans la soie conduisent à une dissémination sur plusieurs départements (du Bas Dauphiné à Tarrare) d'établissements ou d'entreprises appartenant aux mêmes entrepreneurs.

(1) Louis GIRARD, La politique des travaux publics du Second Empire, Armand Colin, 1951.

(2) et non "inventant" les sociétés anonymes qui existaient déjà au XVII^{ème} siècle principalement sous forme de compagnies coloniales. Déjà avant la loi, entre le 1^{er} juillet 1854 et le 1^{er} juillet 1855, on recensait la création de 227 sociétés par actions.

Cette évolution est due d'abord aux transformations profondes du système productif, à l'expansion coloniale et à l'internationalisation des sources de matières premières textiles entraînant une stagnation relative des matériaux autochtones comme le lin et surtout le chanvre au profit de la soie et de la laine et vers la fin du XIX^{ème} siècle au profit du coton (1).

Moins qu'à une centralisation des capitaux, on assiste à une spécialisation directement liée au développement colonial de la France. Les maisons de négoce drainent les matières premières d'Australie, de Nouvelle Zélande, d'Afrique du Sud... Mais en retour l'industrie se met à exporter. Pratiquement nul en 1860, le chiffre d'affaires à l'exportation de tissus de laine en France passe à 18 milliers de F. en 1870, 33 en 1880 et 45 en 1890. En 1898, la France importe 250.000 tonnes de laine et exporte 25.000 tonnes. Les grands centres de peignage et de filature sont le Nord et l'Alsace. Après la guerre de 1870, une importante partie des métiers alsaciens ont émigré en Normandie.

(1) Le développement relatif des divers textiles est établi comme suit (en indice)

	Coton	Laine	Soie	Lin et chanvre
Début du XIX ^{ème} siècle	100	100	100	100
Début du XX ^{ème} siècle	2.209	570	494	148

ou en ramenant ceux-ci par tête d'habitant (la population française est passée de 28 millions en 1801 à 39 millions en 1901) :

	Coton	Laine	Soie	Lin et chanvre
Début du XIX ^{ème} siècle	0,3	6,5	0,03	3,1
Début du XX ^{ème} siècle	4,5	2,5	0,11	3,2

(Sources : Le Monde des Affaires, op. cit. p. 350.)

Le patronat textile est cependant solidement implanté dès le milieu du siècle ; à sa tête dominent les industriels mulhousiens ou suisses (les Dollfus, les Mieg, les Schlumberger) et les industriels du Nord (les Hotte en particulier). Mais chaque famille conserve jalousement son capital autonome; elles n'empruntent pas, ne se fusionnent pas et s'accroissent essentiellement par autofinancement. Ainsi se développe une frange beaucoup plus large du patronat textile (les familles Agache, Toulemonde-Destombe, Wibaux-Florin, Mahieu, Cosserat, Herzog, Thiriez...) (1). La puissance et l'atomisation du capital textile sont le reflet d'une industrie solidement implantée sur une base ancienne garantissant des matières premières bon marché et des débouchés certains (accrûs à partir de 1900 par la mode de la "belle" époque puis par la publicité). Cet état de "sous-concentration" contraste avec l'évolution des industries de base des biens d'équipement comme la métallurgie.

L'intégration et la concentration dans la métallurgie.

Les véritables effets de la Société Anonyme sur l'industrie traditionnelle se manifestent dans la métallurgie par un double mouvement d'intégration technique et de concentration financière.

Pierre Léon remarque que dès le 10 novembre 1855, le procès verbal d'une réunion de la société Marine-Homécourt donnait les consignes suivantes : "Embrasser la production métallurgique depuis ses premiers éléments jusqu'à la fabrication des matériaux les plus importants de la construction industrielle ; prendre le fer à l'état de minerai pour le livrer... à l'état de pièces de forges ou de pièces d'acier ; lutter contre la concurrence...; produire beaucoup ...; et produire en se conformant aux nécessités issues des progrès de la science ou des exigences de l'intérêt public : voilà le plan que la société nouvelle, en se consti-

(1) Claude FOHLEN, L'industrie textile au temps du Second Empire, Plon, 1956

tuant, se donnait à exécuter" (1). De fait, il existe déjà au début du XIXème siècle des forges de grande taille (300 à 400 ouvriers) intégrées à un ensemble industriel régional plus vaste. Les manufactures d'armes de Charleville ou d'acier poli de Saint Etienne et de Sedan sont liées aux hauts-fourneaux des Ardennes. L'armement maritime près de Nantes utilise les aciers produits par la fonderie de l'Indret qui utilise elle-même des fontes de Bretagne.

C'est dans la métallurgie que l'on rencontre les premières formes "modernes" d'alliance entre la banque et l'industrie dès avant 1830. Mais malgré les aides constantes de l'Etat (depuis Colbert jusqu'à Louis XVI aux Forges du Creusot par exemple) la sidérurgie ne se développera qu'après 1830 sous la poussée conjuguée des progrès techniques (utilisation du coke à la place du bois), du crédit bancaire et du nouveau marché créé par le rail de chemin de fer. Au milieu du siècle existe déjà un nombre important d'aciéries qui constitueront l'armature de la constitution des groupes contemporains.

1837 - Pétin et Gaudet lancent les aciéries de Rive de Gier qui deviendront par concentration en 1854, la Compagnie des Hauts Fourneaux, Forges et Aciéries de la Marine et des Chemins de Fer.

1845 - Dans le Morvan est créée la Société en commandite Bourgueret, Martenot et Cie, ancêtre de la société des Forges de Chatillon et Commentry.

En 1860 est créée sur les restes d'une forge locale la société des Fonderies de Pont à Mousson. En 1867, les lignes du PLM transportent déjà du minerai de fer de Mokta el Hadid en

(1) Pierre LEON, Le moteur de l'industrialisation. L'entreprise industrielle in Histoire économique et sociale de la France sous la direction de F. BRAUDEL et E. LABROUSSE, PUF 1976, p. 515. Egalement Bertrand GILLE, La sidérurgie française au XIXème siècle, DROZ, Genève, 1968.

Algérie vers le centre de la France. Ces diverses sociétés deviennent dès le départ des grandes entreprises (1). Après la mise en oeuvre des procédés Bessemer, limitant l'usage des minerais français, les frères Martin reprennent et rendent opérationnelle la découverte des Frères Siemens (Allemagne), base du développement de la métallurgie du Nord et de l'Est.

C'est au cours de la dernière décennie de l'Empire qu'advient deux événements fondamentaux pour l'avenir de la structuration de la sidérurgie française : le premier est la convention d'octobre 1860 qui annule le régime protecteur érigé par Napoléon Ier en 1810, sonne le glas des forges au bois alors même que le développement du chemin de fer accroît la concurrence des forges au charbon de terre. Le deuxième événement, lié au précédent est l'institution à Paris le 15 février 1864 du Comité des Forges dont la présidence est confiée à Eugène Schneider. Le Comité des Forges (qui à l'exception de modifications de statuts en 1887 et 1888) jouera un rôle fondamental jusqu'en 1940 et sera considéré à bien des égards comme l'ancêtre du CNPF. Les attributions qu'il se fixe en font un véritable groupement d'études patronales en même temps qu'un groupe de pression : il harmonise les rapports de l'industrie sidérurgique avec le gouvernement, régule les prix des produits à l'exportation et la recherche de débouchés nouveaux, etc... (2). L'activité du Comité des Forges s'accroît avec la période de prospérité 1870-1890, apogée de la sidérurgie française. Son influence décroîtra ensuite jusqu'à ce qu'à partir de 1900 des chambres syndicales plus spécialisées prennent en charge les intérêts patronaux qu'il ne représente plus.

La spécialisation de la sidérurgie fait place à la concentration à l'occasion de l'invention du britannique Sydney THOMAS.

(1) En 1855, la Société des Hauts Fourneaux et Forges de Denain et Anzin créée six ans plus tôt emploie déjà 1.800 ouvriers sur 5 hauts fourneaux au coke.

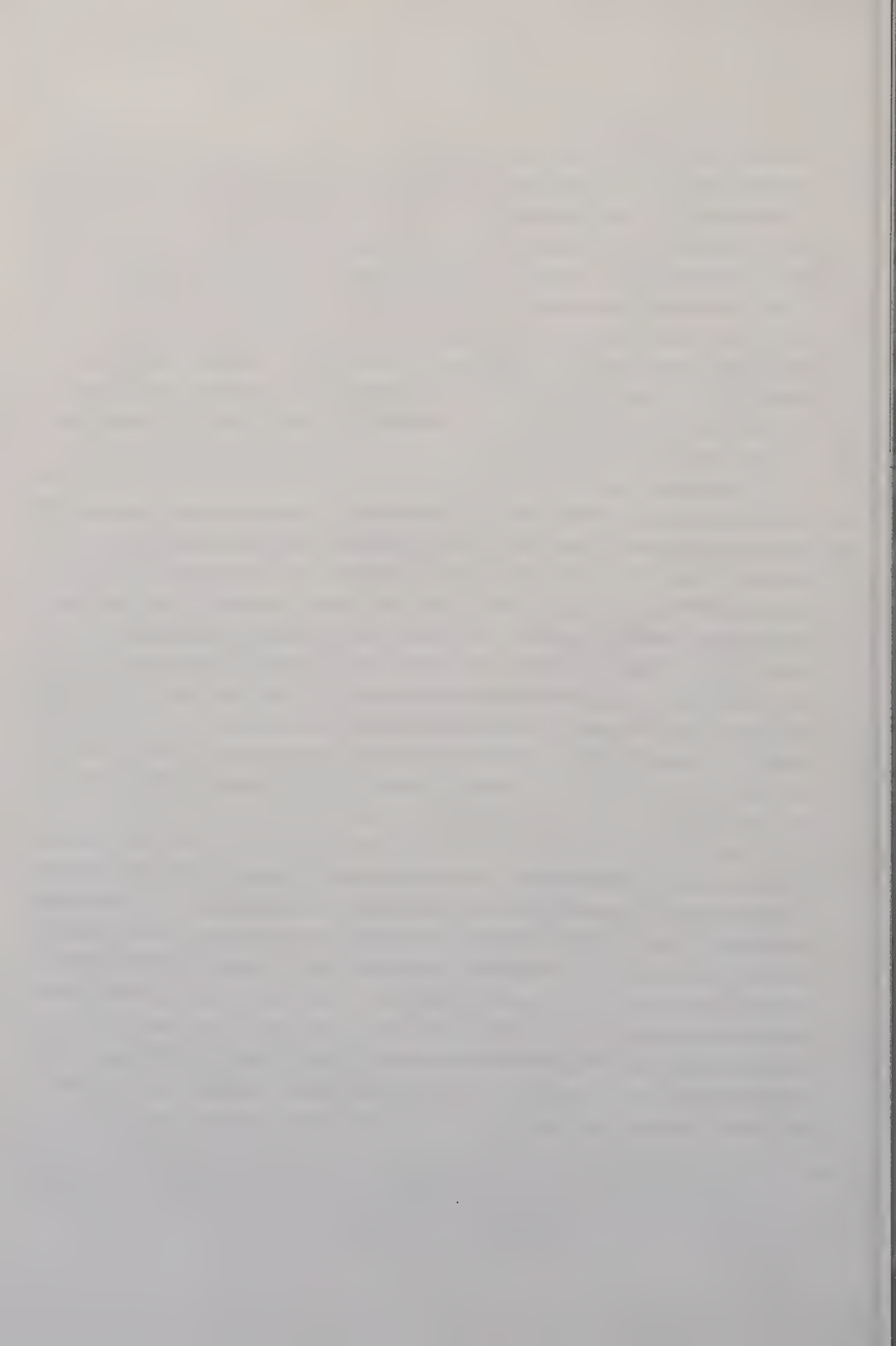
(2) Roger PRIOURET, "L'origine du patronat français". Gisseret 1963

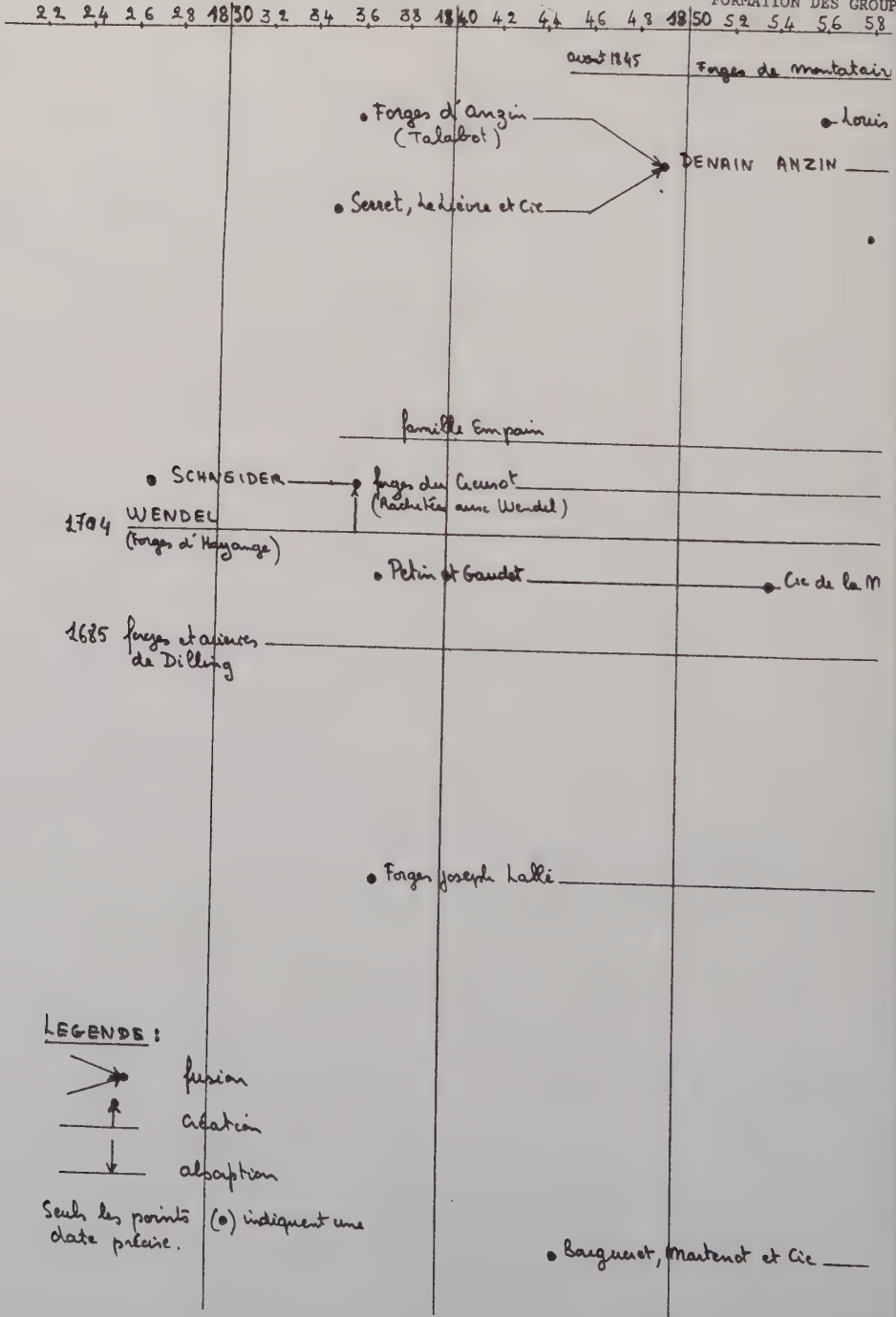
Le procédé THOMAS rend possible l'utilisation des minerais phosphoreux français principalement des minerais lorrains dès 1880 et permet le remplacement de la fonte et du fer par l'acier sans avoir recours à l'importation de minerais. Il n'existera plus de rails en fonte ou en fer après 1880, ni de ponts en fonte après 1882. Simultanément, la production d'acier trouve de nouveaux débouchés dans la production militaire. La Société de la Marine et des Chemins de Fer rééquipe l'armée française (de 1875 à 1881, elle fournit 1.500 canons) vend également des projectiles aux armées russe, espagnole, italienne et américaine.

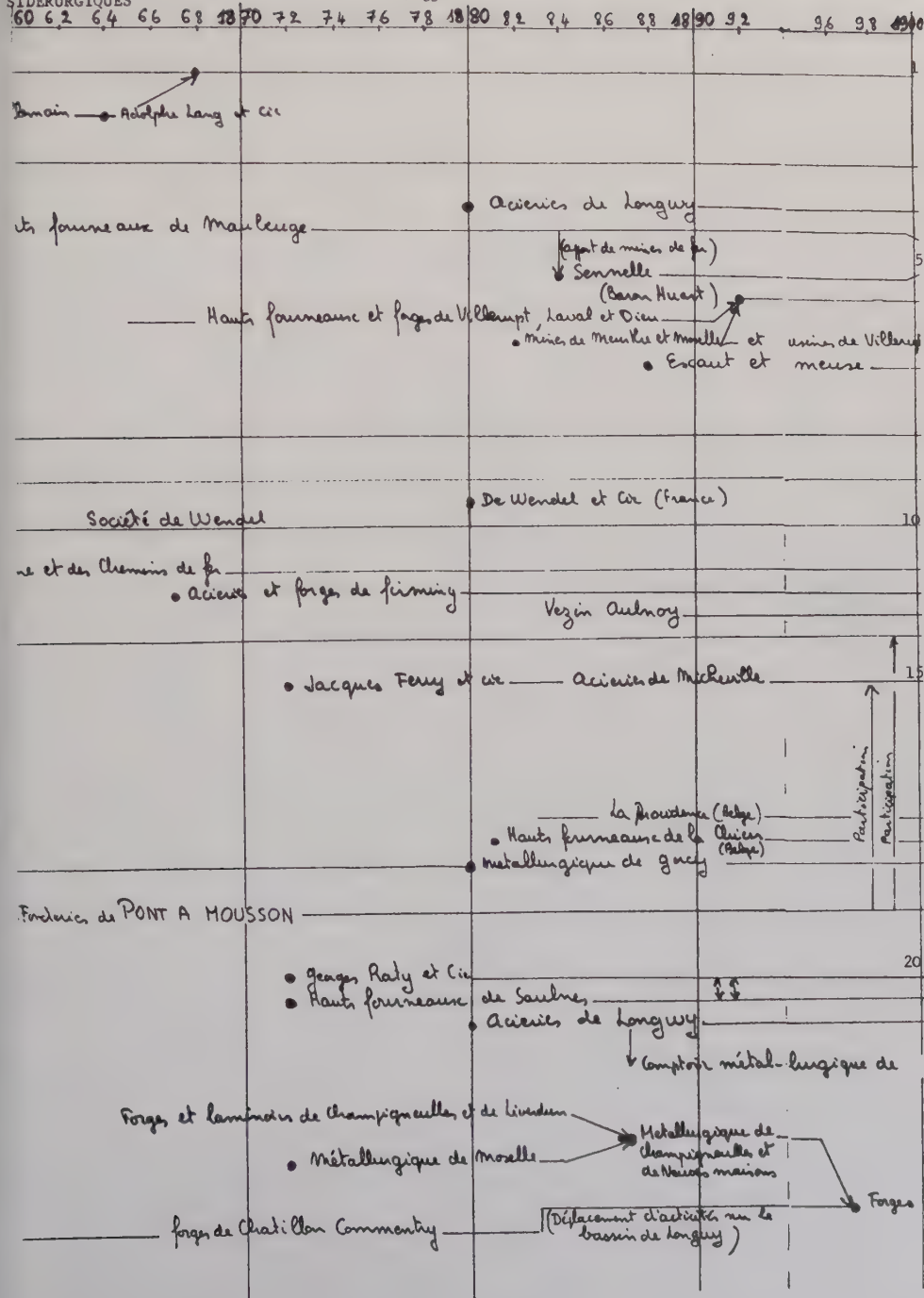
Accident de l'histoire, le brevet de production selon le procédé Thomas, acheté une première fois par le belge TASKIN est repris ensuite en 1878 par les de Wendel et Schneider (1), conférant à ceux-ci définitivement un rôle de leader. Les autres capitaux sidérurgiques ont alors été contraints de chercher une association avec les deux nouveaux chefs de file et leurs associés (les Labbé, les Raty, d'Adelsward, d'Huart et de Saintignon) ou d'attendre que le brevet tombe dans le domaine public, période qui amènera la généralisation des aciéries Martin à Micheville (1895), Pompey (1895), Frouard (1900) ; Homécourt (1901), Neuves Maisons (1903), Senelle (1910), Réhon (1911), Chiers (1913).

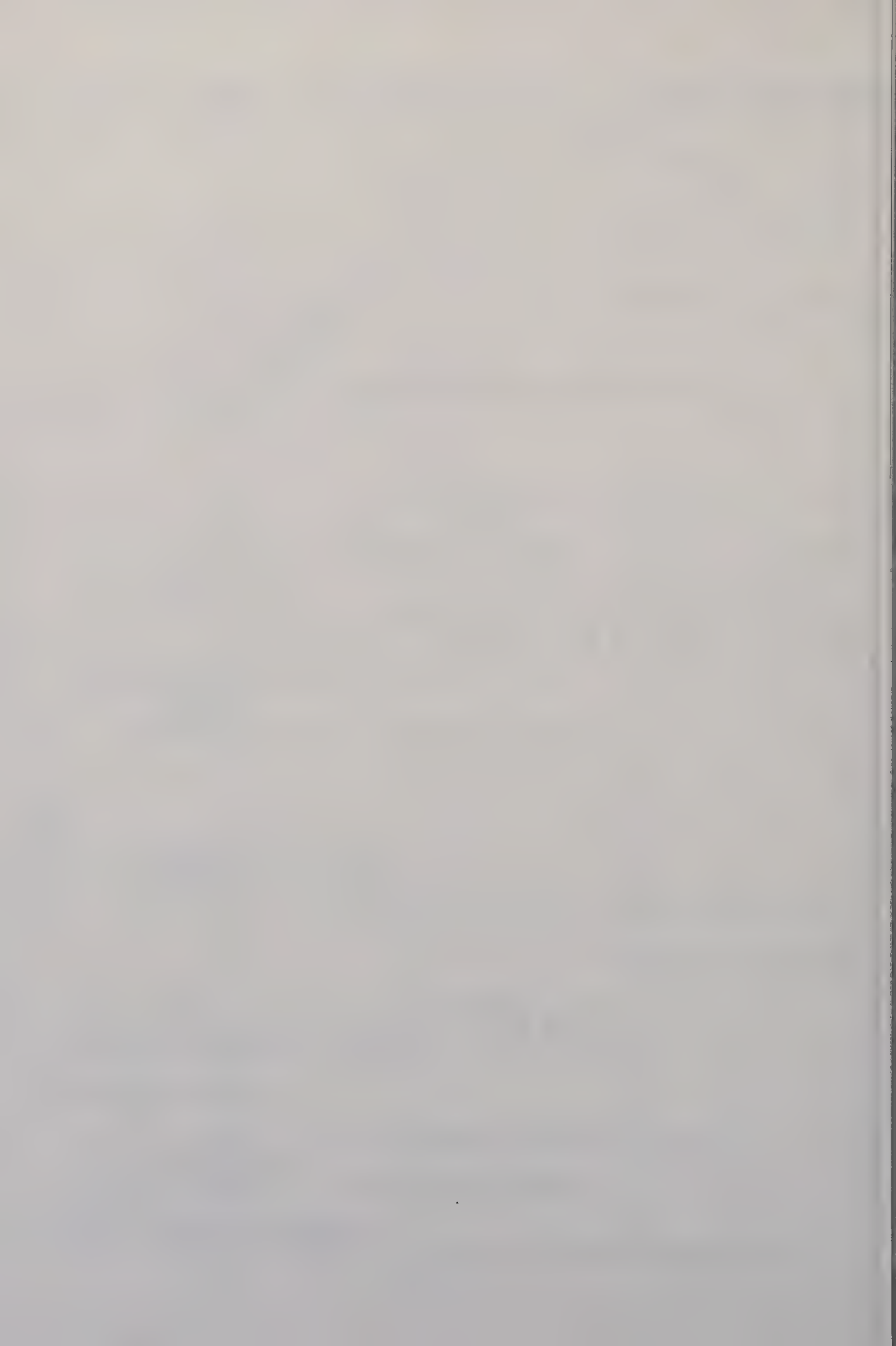
Le procédé Thomas suscite une importante concentration de l'industrie sidérurgique. Le tableau de la page (278) montre les éléments constitutifs pendant cette période des sociétés Senelle-Maubeuge à Villerupt ; forges de Châtillon, Commantry et Neuves Maisons ; forges et aciéries de la Marine et Homécourt... De leur côté, les sociétés lorraines prennent des intérêts les unes dans les autres : Pont à Mousson dans les aciéries de Micheville et dans la société d'Aubrives Villerupt, les Aciéries de Pompey dans les Aciéries de Dieulouard ; la société des hauts fourneaux de Saulnes prendra une participation dans les Aciéries de Longwy

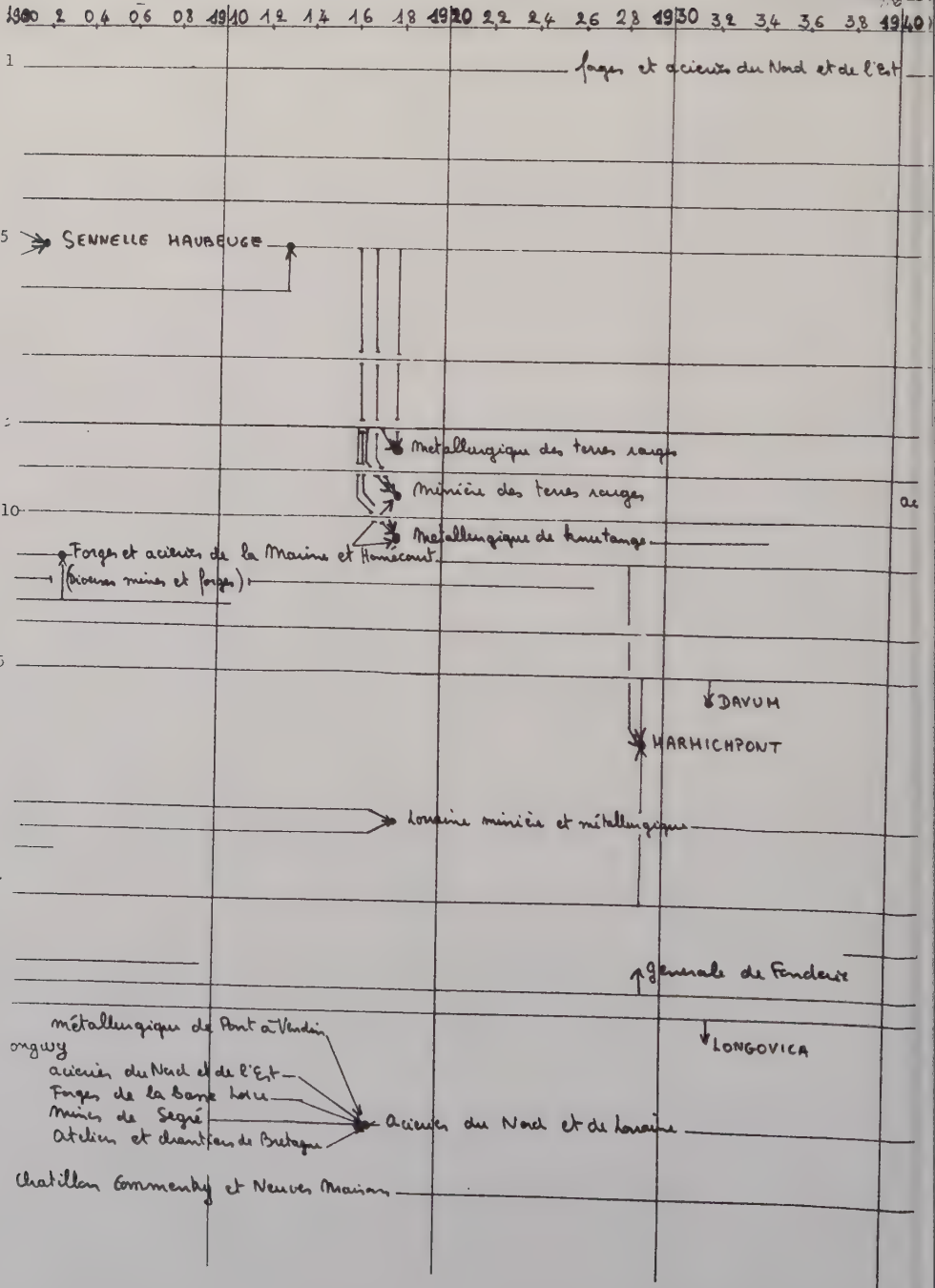
(1) J.N. JEANNENEY, François de Wendel en République (L'argent et le pouvoir), Seuil 1976, 3 tomes.
Bertrand GILLE, La sidérurgie française du XIXème siècle, DROZ, Genève 1968.

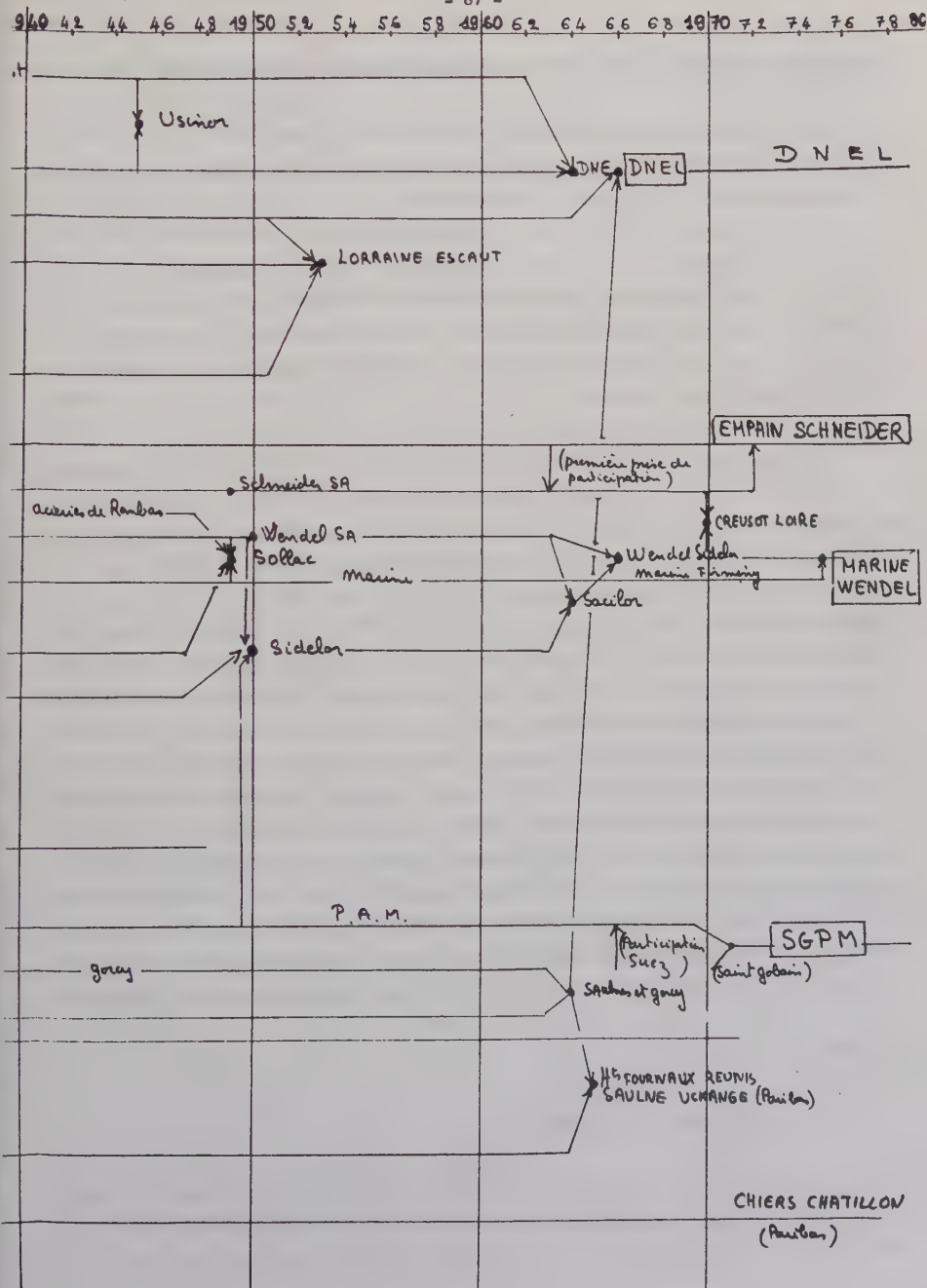












et celle-ci à son tour, dans de nombreuses entreprises.

Ces concentrations conduisent à un rapprochement des capitaux sidérurgiques du Nord et du Centre avec ceux de Lorraine, de sorte qu'en 1905, les sociétés tête de file sont celles que nous rencontrons aujourd'hui : Pont à Mousson, aciéries de la Marine et d'Homécourt, Société de Commentry Fourchambault Decazeville, les aciéries de Longwy et surtout de Wendel et Schneider et Compagnie. Les regroupements intègrent également pour la première fois de façon massive des capitaux bancaires comme ceux de la banque Vernes.

La concentration de la sidérurgie ne s'est pas enfin basée uniquement sur la diminution du nombre des capitaux ; elle est en partie due à une nouvelle politique d'autofinancement des grandes sociétés. En effet, pour la première fois des entreprises constituent, de façon systématique, des réserves spéciales pour investissements industriels ou financiers. La première conséquence directe en sera la diminution des dividendes versés aux actionnaires : ceux-ci ne reçoivent déjà avant 1914 plus que la moitié des bénéfices chez Marine, le tiers aux aciéries de Michéville et aux aciéries de Longwy. Cette première "dépossession" des actionnaires prélude au rôle qui leur est assigné aujourd'hui ; l'actionnariat permet de mobiliser une épargne entièrement disséminée. Le profit retiré des investissements qui en découlent est en majeure partie conservé par l'entreprise. Le petit actionnaire reçoit un dividende faible et relativement fixe ; son droit de vote est inefficace. Les actionnaires majoritaires ne sont proportionnellement, pas mieux rétribués mais conservent d'autant plus un pouvoir effectif que les petits actionnaires sont effectivement écartés.

Le retard de la chimie :

L'intégration et la concentration de la métallurgie conduit à la constitution de grandes sociétés auxquelles sont attachées des filiales spécialisées. Ces sociétés, à la veille de 1914, ont

déjà en grande partie des caractères de groupe. Il n'en sera pas de même de la chimie qui se développe à partir de la même époque et voit se créer une multitude de sociétés dont certaines deviendront très importantes mais devront attendre la deuxième moitié du XXème siècle pour se constituer en groupes (Saint Gobain, Kuhlmann, Solvay).

Tandis que les premières industries chimiques de grande dimension se développent dans la seconde moitié du XIXème siècle (1) pour l'essentiel aux USA (Dupont de Nemours), en Allemagne (I.G. Farben Industrie) en Suède (Nobel) ou en Angleterre (Unilever), la France conserve une industrie diversifiée et de petite taille qui ne modifiera ses structures qu'au début du XXème siècle.

La première et la plus ancienne est la Compagnie Saint Gobain issue de la fusion de la Manufacture Royale des Glaces créée par Colbert en 1665 et la Manufacture des Grandes Glaces créée en 1688. Diversifiée, la Compagnie de Saint Gobain intègre à ses fabrications la production de la soude (1806), de l'acide sulfurique (1866). Elle ne dépassera cependant la fabrication du verre, par la production de superphosphate qu'en 1872 (qu'elle dominera même après la découverte de phosphates naturels en Afrique du Nord exploités à partir de 1893 en Algérie et 1899 en Tunisie.) La diversité des productions de base (sulfate de sodium, soude, acide sulfurique, acide nitrique, superphosphate, etc...) fait de Saint Gobain le principal fournisseur de produits chimiques pour l'industrie avec le groupe belge Solvay (2). Mais si elle valorise tous les dérivés de ses produits de base, elle

(1) Ici également, soulignons le décalage entre le développement scientifique et technique dans la chimie et sa mise en application à l'échelle industrielle. Un des pères de la chimie est Lavoisier (nomenclature chimique, composition de l'air, rôle de l'oxygène dans la combustion, principe de conservation de la masse...) exécuté en 1794. Nicolas Leblanc, inventeur d'un procédé de production de la soude est mort en 1806 ; Gay Lussac découvre l'acide sulfurique avant 1850...

(2) qui le concurrence depuis la mise au point de son procédé et son implantation en France à partir de 1870.

est d'abord une grosse société (20.000 ouvriers en 1914) productrice de matières premières pour des industries variées qu'elle ne contrôle généralement pas : au-delà des verreries et des engrais, la savonnerie, la céramique, la photographie, les boissons gazeuses, les colorants artificiels, la pharmacie, le papier, etc...

Les Etablissements KUHLMANN reflètent également pendant cette période une activité de grande entreprise plus que de groupe. Depuis 1825, ils fabriquent de l'anhydride sulfureux puis de la soude à Loos dans le Nord de la France. Suivant la même diversification que Saint Gobain, Kuhlmann produit du chlore et en 1904 du superphosphate. Son potentiel industriel en 1914 est constitué de quelques usines (Loos, 800 ouvriers, La Madeleine et Saint André, 830 ouvriers, Wattrelos 300 ouvriers, Amiens, La Petite Synthe et Hennebont) fonctionnant comme des établissements intégrés dans la société mère.

Plus tardivement mais selon le même procédé, à partir d'une soudière établie en 1855 dans le Gard, se développe la Compagnie Pechiney (1). La particularité de la Compagnie étant d'adjoindre à ses productions traditionnelles la préparation de l'alumine par action de carbonate sodique sur la bauxite découverte aux Baux de Provence. Ainsi de 1855 à 1889 la Société est le seul producteur mondial d'aluminium. Mais la production reste symbolique (2 tonnes par an) et sera ruinée par l'invention du procédé électrolytique de production d'aluminium en 1890 jusqu'à ce que Pechiney revenant sur l'erreur passée (il avait éconduit l'inventeur de ce procédé qui venait lui proposer son brevet) (2) rachète une usine d'électrolyse Calypso. Pechiney

(1) Successivement dénommée, Société Henry Merle et Cie, Compagnie des Produits Chimiques d'Alais, Froges et Camargue, Alais et Camargue, etc... et Pechiney à plusieurs reprises à partir de 1877 ; Sur l'histoire de Pechiney : Patrick FRANCOIS, Stratégies du capital, l'aluminium, TCEP n° 12, Université de Paris VIII - 1975 et Michel BEAUD, Pierre DANJOU et Jean DAVID, Une multinationale française Pechiney Ugine Kuhlmann, Seuil 1975, Chapitres II et III.

(2) F. BOUCHAYER, Les pionniers de la houille blanche et de l'électricité, Dalloz 1954, p. 59 et suivantes.

se développera alors sur la base de ces deux types de production, chimie et aluminium, et deviendra leader dans cette dernière branche avant de devenir premier producteur par l'absorption de Froges devant Bergès-Bouchayer et Ugine. Ces trois producteurs s'associeront dès 1910 pour créer l'Aluminium Français et constituer depuis le monopole de vente d'aluminium français.

C'est sous l'impulsion de Pechiney d'ailleurs que l'Aluminium Français tentera l'implantation de la première installation industrielle française aux USA (usine de Badinville) ; la tentative échouera par manque de financement de la part des alliés du groupe, le Crédit Lyonnais et la banque Dreyfus ; l'usine sera vendue à Alcoa en 1914.

Ainsi avant 1914, le développement de l'industrie chimique en France permet de répondre à l'ensemble des besoins nationaux (1). Mais ceci reflète une structure encore très atomisée et diversifiée, à l'exclusion de quelques grandes entreprises.

La multiplication des petites entreprises en même temps que se constituent quelques grandes unités de production dépasse largement le cas de la chimie et s'applique à l'ensemble de l'industrie. Le nombre "d'entreprises" en France s'élevait à deux millions en 1866, trois millions et demi en 1896 et près de 4 millions en 1906, maximum qui ne sera plus jamais atteint. Cette masse d'entreprises reflète la très grande dispersion des capitaux français en même temps que la faible intervention du système bancaire (2) mais ne doit pas faire illusion (3 millions d'entre elles n'emploient aucun salarié) sur la puissance finan-

(1) A l'exclusion des colorants synthétiques qui disparaissent progressivement et des produits pharmaceutiques importés d'Allemagne.

(2) Les placements financiers les plus importants s'effectuent auprès des emprunts russes, les chemins de fer lombards, espagnols ou argentins, obligations d'état ou de villes. Seul véritables soutiens financiers des industries chimiques, les banques régionales, les capitaux lyonnais, nancéens ou marseillais ont permis la constitution de firmes autour desquelles se constituent bien plus tard les groupes contemporains.

cière ou industrielle qu'elle représente. Ces petites entreprises se spécialisent de plus en plus à la périphérie de productions de bases dominées par les grandes entreprises industrielles : la transformation, les transports, le petit commerce.

Ainsi déjà s'établit une spécialisation entre l'industrie et le commerce et au sein de l'industrie entre la grande industrie de base (métallurgie, chimie, aluminium, rayonne, construction électrique, automobile) et les industries de transformation ou les industries traditionnelles encore dominantes (textile et habillement), entre les entreprises régionales et celles qui suivront les conquêtes coloniales.

La diversité du capital industriel et commercial en 1914, sa capacité nouvelle à investir au-delà de l'autofinancement (à s'endetter), seront les bases d'un développement qui laisse subsister côte à côte des grandes entreprises (qui seront les premières bénéficiaires de la guerre mondiale) et de multiples sociétés de petite taille. En même temps, la réorientation de certaines activités bancaires après 1870 maintiennent l'industrie à un stade de concentration plus faible que les industries allemandes ou britanniques.

2.4 LA SPECIALISATION BANCAIRE(1870-1945)

Nous avons rappelé comment le capital bancaire, étroitement lié au financement de la dette des Etats d'ancien régime, a été conduit à prendre une part directe dans les opérations industrielles en particulier d'aménagement urbain et de construction de chemin de fer entre 1830 et 1870. La période suivante sera caractérisée par une toute autre attitude du système bancaire vis-à-vis des placements industriels.

Le mouvement général qui suivra la défaite de 1870 peut être caractérisé par une séparation très nette (et institutionnalisée à

la fin du siècle) entre deux types d'activités: entre les banques d'affaires qui restent spécialisées dans les activités de participations directes et les banques de dépôts qui mettent tous leurs efforts dans la mobilisation de l'épargne, cherchant des placements sûrs et ne s'intéressant qu'exceptionnellement au déroulement des affaires industrielles (1).

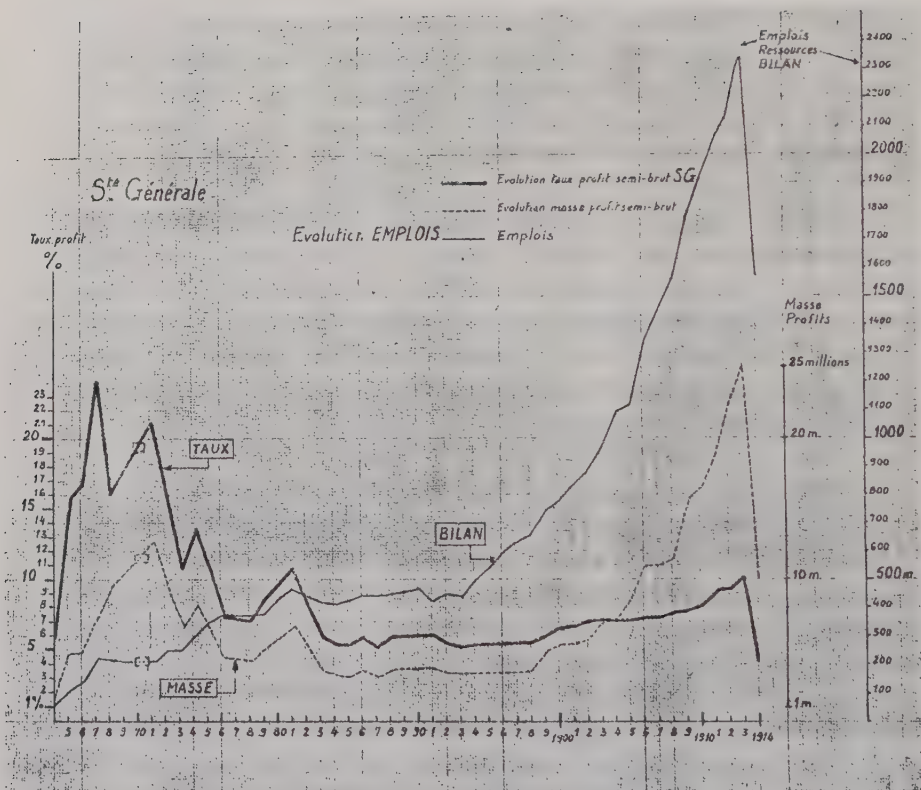
En même temps, l'activité bancaire se distancera des divers engagements pris vis-à-vis de l'Etat au cours de la période précédente (2), un changement de politique qui durera 80 ans jusqu'en 1945. L'Etat ne légiférera plus en matière bancaire. Une nouvelle période d'indépendance de l'activité bancaire commence et avec elle, celle de la spécialisation bancaire et de l'établissement de liens spécifiques avec certains domaines de l'industrie.

Les banques de dépôts se retirent de l'industrie

Le Second Empire avait suscité la naissance de la nouvelle banque et donc la mobilisation de masses énormes de capitaux auparavant inutilisées. Cette mobilisation n'a pas seulement permis des financements industriels nouveaux mais des taux de profits bancaires qui ne se retrouveront plus jamais dans l'histoire. Ainsi en atteste le graphique suivant concernant la Société Générale issu d'une étude sur l'évolution des profits des neuf plus importantes banques françaises.

(1) Quoi qu'il en soit, à travers les différentes périodes (continuation de la croissance économique jusqu'en 1890, crise de cycle long jusqu'en 1914-18, reconstruction, crise de 1929 -36...) l'activité bancaire dans son ensemble accroîtra son importance plus rapidement que n'importe quelle autre branche de l'économie et aura tendance, si ce n'est à devenir partout dominante, du moins à être un "interlocuteur" indispensable de toutes les affaires.

(2) Au niveau politique, l'importance de la petite entreprise traditionnelle dominée par sa forme familiale permet après la chute de l'Empire (1870), l'échec de la restauration (1873) et la dissolution de la Chambre (16 mai 1877) l'arrivée au pouvoir politique de couches sociales de la bourgeoisie opposée à la haute bourgeoisie : ces nouvelles classes dirigeantes, professions libérales, enseignants, hauts fonctionnaires, journalistes... entendront modifier le rôle de l'Etat durant toute la IIIème République.



Source : Jean BOUVIER L'évolution des profits des grandes banques françaises 1851-1914 in Banque Février 1963 N° 200

Les taux de profits d'une moyenne de 16 % entre 1864 et 1874 tombent à 7 % en 1876 et ne remontent jamais qu'exceptionnellement au-delà de 10%. Il s'en suit, d'abord pour le Crédit Lyonnais mais ensuite pour toutes les autres grandes banques un désengagement progressif des affaires industrielles : "Ce changement délibéré de stratégie des grandes banques semble leur avoir été imposé par les faits eux-mêmes. C'est pour avoir subi des

échecs répétés dans ses diverses formes de liaisons industrielles que, dès 1870, le Crédit Lyonnais laissera là "les branches vermoulues de l'industrie" ne conservant avec les grandes firmes de charbonnages, de sidérurgie, de constructions mécaniques, de produits chimiques, que des rapports de crédits à court terme et de services courants"(1). Les grandes banques se spécialisant comme mobilisateurs de l'épargne plus que comme placiers feront porter leurs investissements sur les placements financiers dans des affaires d'assurances, des affaires immobilières ou de services publics comme le Crédit Lyonnais qui créera la SLEE, (Société Lyonnaise des Eaux et d'Eclairage).

La spécialisation des banques de dépôt diminue considérablement l'impact direct de celles-ci sur la conduite des affaires mais renforce d'autant leur capacité de mobilisation de l'épargne et de création de monnaie tant par le billet de banque que par les dépôts.

(1) Jean BOUVIER, Un siècle de Banque française, Hachette 1973, p. 43. Ces "échecs" semblent autant dus aux difficultés que traversait l'industrie qu'au type même de mobilisation du crédit qui faisait peser sur ces banques nouvelles des charges plus importantes que sur leurs confrères de la haute banque traditionnelle. En effet, la nature même des dépôts à vue a obligé le Crédit Lyonnais à faire face à des retraits allant jusqu'aux deux tiers de ses dépôts en 1870 ainsi qu'en 1882 lors du krach de l'Union Générale ; c'est d'ailleurs à partir de cet événement qui aurait pu entraîner sa fermeture que Henri Germain du Crédit Lyonnais détourne définitivement sa banque des affaires (cf. revue Banque n° 203, 206 et 209 de 1963 ainsi que l'étude de Robert Bigo : La fondation du Crédit Lyonnais in Banque septembre-octobre 1958). La société Générale entraînée dans des affaires au Pérou ne changera de politique qu'en 1894. A la suite de ces épreuves les banques de dépôt s'évertuèrent à peser les risques et à diversifier leurs placements.

Voir également Jean BOUVIER, Le krach de l'Union Générale (1878-1885) PUF, 1960.

STRUCTURE DE LA MASSE MONETAIRE EN FRANCE (1789-1810) (1)
(traites endossées exclues)-(en %)

	1789	1803	1845	1870	1885	1900	1910
Espèces en circulation	96	95	82	68	52	40	33
Billets de banque	4	5	8	18	29	27	23
Dépôts bancaires			10	14	19	33	44
	100	100	100	100	100	100	100

D'ailleurs la hiérarchie des quatre principales banques de dépôts en 1914 sera fonction de la rapidité avec laquelle elles auront su abandonner leur fonction de banques d'affaires. Dès 1874, le Crédit Lyonnais prend la tête des banques de dépôt suivi par la Société Générale, le Comptoir National d'Escompte et le Crédit Industriel et Commercial.

Le début du XXème siècle sera marqué par une multiplication des guichets de ces banques ; régionalisation et internationalisation qui conduit la Société Générale à avoir en 1913, 560 succursales et agences , le Crédit Lyonnais 411, le Comptoir National d'Escompte 285.

Jusqu'en 1914, les banques de dépôt multiplient leurs guichets à l'intérieur des frontières métropolitaines, assurant des crédits pour l'industrie et le commerce sans y prendre une part active. Exception faite peut-être de la Société Générale vis-à-vis de la raffinerie Say, ou le Crédit Lyonnais vis-à-vis des industries lyonnaises. L'activité des banques de dépôt sera

(1) Rondo E. CAMERON, *Banking in early stages of industrialization*, P. 116, cité par J. BOUVIER, *Un siècle de banque française*.

en conséquence considérablement ralentie pendant la guerre, contrairement à celle des banques d'affaires. L'après-guerre est caractérisée par un nouveau développement national et international. Mais il nous faut auparavant examiner la situation des banques d'affaires jusqu'en 1914 avant de voir la situation d'ensemble d'entre les deux guerres.

Les banques d'affaires prennent position dans l'industrie

La haute banque (Rothschild, Mallet...) et plus tard les banques d'affaires (Banque de Paris ou Union Générale) se spécialisent par contre dans le placement direct et les prises de participations dans certaines affaires industrielles.

L'activité coloniale d'abord permettra de reproduire dans les colonies les placements d'affaires et l'activité de banque d'émissions qui avaient autrefois assuré la richesse de la haute banque en France. Ainsi le Comptoir d'Escompte, la banque de Paris et des Pays Bas et le Crédit Industriel créent la Banque de l'Indochine en 1875 (banque officielle ayant le privilège de l'émission en même temps que banque d'affaires). Sont également créés la Compagnie Algérienne en 1877 et le Crédit Foncier d'Algérie et de Tunisie en 1881.

Mais la principale création de la fin du XIXème siècle est celle de la Banque de Paris et des Pays-Bas en 1872. A cette époque, un ensemble de financiers : Fould, Bamverger, J.H. Thors, le Comte Adrien de Germiny etc... décident de fusionner la Banque de Paris et la Banque de Crédit et de Dépôts des Pays-Bas. Cette banque consacre ses premières activités aux placements publics mais déborde à partir de 1903, l'activité financière pour les placements directs dans les colonies et en particulier au Maroc. Elle prend une part prépondérante dans la Banque d'Etat du Maroc et fonde la Compagnie Générale du Maroc (1904).

A la même époque, plusieurs banques nouvelles alliant les dépôts et les affaires sont créées comme l'Union Générale (se

situant comme banque catholique et légitimiste) en 1878 et achevant sa carrière quatre ans plus tard par un krach boursier qui faillit emporter également le Crédit Lyonnais ; le Comptoir Lyon-Allemand en 1880 (qui se réservera peu à peu le monopole du commerce des métaux précieux) et la banque transatlantique en 1881. Enfin, le Comptoir d'Escompte de Paris, banque privée, emporté par la spéculation sur les métaux à la bourse de Londres (par l'intermédiaire de la Société des Métaux) est racheté en mai 1889 par le Comptoir National d'Escompte de Paris qui lui avait donné naissance.

Les quinze dernières années du siècle sont marquées par la consolidation des diverses fonctions entre les banques : la Banque de France pour l'émission, les banques de dépôts pour le crédit à court terme et le crédit ~~aux~~ institutions financières, les banques d'affaires (Banque de Paris) pour les créations industrielles et commerciales et la haute banque (Mallet, Schlumberger, Rothschild) pour la gestion des grosses fortunes familiales. Les quinze années qui ont suivi (jusqu'à la première guerre mondiale) sont celles de concentration bancaire, principalement du renforcement de la Banque de Paris et des Pays-Bas. Ceci n'empêche pas la création de nouvelles banques d'affaires comme la Banque Privée en 1898, la Banque Française pour le Commerce et l'Industrie en 1901 (par Maurice Rouvier, ancien ministre des finances), un troisième Crédit Mobilier en 1902 et la Société Centrale des Banques de Province en 1904. Chacune de ces sociétés sera absorbée dans des ensembles plus grands (voir graphique).

Seule la Banque de l'Union Parisienne recréée en 1904 à partir d'une petite banque d'affaires (la Banque Parisienne) aura un développement lui permettant de jouer un rôle important jusqu'à nos jours. Celle-ci a été créée par un ensemble de banquiers protestants en particulier Michel Heine, Rodolphe Hottinguer, Alphonse Mallet, Paul Mirabaud, Jean de Neuflize et Adolphe Vernes. Son développement s'est effectué d'abord par des placements régio-

naux et dans les colonies françaises puis par une spécialisation dans les pays d'Europe Centrale.

L'Ensemble du système bancaire dans l'entre deux-guerres

Parmi les principales étapes historiques dans la formation des groupes, l'immédiat après-guerre de 1918 constitue un point de référence obligé. En effet, l'ampleur du conflit sous ses différents aspects : économique (90.000 immeubles détruits, 9.300 usines démolies, 200 puits de mines détruits, 2 millions d'hectares de cultures rendus incultivables, etc...), financier (32 milliards sur les 210 de dépenses entraînées par le conflit en France ont été couverts par des recettes budgétaires habituelles le reste est venu accroître l'inflation et la dépendance monétaire internationale) politique (nouvelle place des USA, balkanisation des colonies allemandes en Méditerranée, développement colonial français) etc... entraîne une nouvelle animation des activités commerciales, industrielles et surtout bancaires. En particulier on assiste, pour l'ensemble du secteur bancaire, à un renouveau généralisé des interventions aussi bien sous forme d'investissements industriels en France, d'alliance avec le capital international, que d'investissements dans les nouvelles zones libérées au capitalisme français du fait de la colonisation ou du démembrement de l'empire allemand. Ces nouvelles occasions d'investir suscitent la création de nouvelles sociétés et la constitution de nouvelles alliances.

Des organismes financiers nouveaux sont créés pour développer le crédit industriel à long et moyen terme : en 1919, le Crédit National est chargé de faciliter le règlement des dommages de guerre et de fournir des crédits de longue durée aux industriels. De leur côté, le Crédit Lyonnais et le Comptoir d'Escompte créent en commun l'Union pour le Crédit à l'Industrie Nationale, également organisme de crédit aux industriels. Vers 1930, le Crédit du Nord, la Société Générale, la Banque Nationale de Crédit, le CCF, l'Union Parisienne, de leur côté créent des organismes de crédits industriels.

La constitution de ces institutions financières marque également un nouveau rapprochement des banques d'affaires et des groupes industriels : la Banque de l'Union Parisienne (plus tard absorbée par Paribas) crée avec le groupe Schneider l'Union Européenne Industrielle et Financière en 1920. Les banques en place développent leurs filiales dans tous les secteurs et dans toutes les régions (création de filiales du CIC et de la Société Générale en Alsace reconquise, etc...). Le développement bancaire en France s'accompagne de nouvelles interventions directes dans l'industrie, principalement par des prêts de la Banque de Paris et des Pays-Bas aux industries métallurgiques, mécaniques et électriques. C'est de cette époque que l'on peut dater le début des liens qu'entretient ce groupe avec un ensemble de secteurs industriels (dont certaines sociétés seront progressivement filialisées).

Enfin se crée un réseau de crédit à la consommation dont la Société pour le développement de la vente à crédit (SOVAC) du groupe Lazard.

Le mouvement de croissance et de concentration se poursuit en France jusqu'en 1930. Les banques jouent à nouveau un rôle politique et économique direct. Les banques de dépôts multiplient leurs guichets (le Crédit Lyonnais possède 436 guichets en 1920 et 1.354 en 1930).

L'activité se développe tout aussi rapidement à l'échelle internationale par de nouvelles associations entre les financiers d'origine française et les financiers étrangers, principalement américains : le Comptoir National d'Escompte s'associe à la National Bank of Commerce in New York et à la First National Bank of Boston pour constituer la French American Banking Corporation.

L'aspect principal du développement bancaire français

à l'échelle internationale reste cependant limité aux sphères d'influences politiques françaises si ce n'est à l'empire colonial.

L'échec de l'Allemagne ouvre aux capitaux français des opportunités nouvelles dans les Balkans, et au Moyen-Orient. La Banque de Paris et des Pays-Bas participe à la création de la CFP (actionnaire privilégié de l'Irak Petroleum Company) ; la Banque Ottomane fonde la Banque de Syrie et du Liban ; la Société Générale établit des agences à Damas, à Alep, la BUP investit également dans le pétrole...

Dans les colonies, les banques françaises jouent tous les rôles : banque d'émission (Madagascar pour une filiale de la Banque de Paris et du Comptoir National d'Escompte...) banque de dépôts, banque d'affaires, agent de change (... et spéculateur systématique sur les changes à la suite de la banque Lazard), commerce en Afrique et en Extrême-Orient ...

L'ensemble des banques françaises développe un réseau financier international qui aura, jusqu'à la fin de la colonisation une logique d'implantation relativement autonome par rapport aux spécificités bancaires sur le territoire métropolitain. Les investissements sont nombreux, spéculatifs, risqués et rentables. Ils ont rarement un caractère industriel.

La situation de ces mêmes banques en France est bien différente où de nombreuses banques, principalement les banques locales ne survivront pas aux dix années qui précèdent la seconde guerre mondiale.

On a coutume de dire que la crise mondiale de 1929, déclenchée aux USA, ne s'est propagée en Europe, et principalement en France que vers les années 1934. Ce qui est vrai au plan industriel et commercial ne l'est pas au niveau bancaire. Juste un an après le Jeudi Noir de Wall Street, Oustric, détenant tout à la fois

la vieille banque Adam, la Banque d'Alsace Lorraine et la Banque Privée tombe en faillite et est reprise par le CCF. D'un autre côté fin 1931, la Banque Nationale de Crédit, liée au Comptoir Lyon-Allemand subit le contrecoup du krach des diamantaires et suspend ses paiements. L'Etat renfloue la banque qui devient Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie le 18 avril 1932.

Ces difficultés bancaires ne sont que les premières d'une longue série. D'octobre 1929 à septembre 1937, 670 banques ont déclaré forfait en France. Parmi celles-ci, on remarquera : la Banque Commerciale Africaine, la Banque Cauvasier, la Banque Syndicale de Paris, la Banque Chapuis de Reims, la Banque Gheusé de Grenoble, la Société Centrale des Banques de Province, etc...

Fait marquant de l'entre deux-guerres, l'Etat qui était massivement intervenu au cours du premier conflit mondial continue d'agir sur la politique financière par la Banque de France mais également par la Caisse des Dépôts et Consignations, le Crédit National, les Caisses d'Epargne, le Crédit Colonial et la Caisse Nationale des Marchés de l'Etat. Parallèlement les banques d'affaires sont définitivement impliquées dans la création et la direction de grandes entreprises ou de groupes industriels.

2.5 L'AFFERMISSEMENT DU CAPITAL FRANCAIS: LA GRANDE ENTREPRISE

Nous avons jusqu'ici arrêté l'analyse de la structuration de l'industrie à la première guerre mondiale et celle de la banque à la seconde. Nous poursuivons l'analyse d'ensemble de la concentration et des alliances jusqu'au point de rupture de la fin des années cinquante. Cette période est marquée, du point de vue des structures par la généralisation des grandes unités de production et du point de vue des alliances par un relatif pallier. Non qu'il n'y ait pas eue croissance, de profits, de crises ni de relance, mais les rapports de forces entre les banques, entre les industries et entre banques et industries se modifient beaucoup plus lentement qu'au cours des périodes précéden-

tes et surtout au cours de la période suivante. L'affermissement des alliances et des structures s'effectue essentiellement sur des bases héritées du XIXème siècle. Il concerne donc en premier lieu les activités sidérurgiques mais également l'alimentation et la chimie ou des industries nouvelles comme le pétrole, l'automobile ou le pneumatique.

Les groupes sidérurgiques et leurs alliances

Nous avons vu que la sidérurgie s'est développée en France à partir de trois régions distinctes : le Centre, le Nord et l'Est de la France. Mais la mise en pratique à la fin du XIXème siècle du procédé Thomas par les de Wendel conduit les producteurs du Nord et du Centre (Pont à Mousson, Schneider...) à émigrer partiellement vers l'Est et à y lier de nombreuses alliances. Une période d'intenses concentrations en découlera jusqu'à la première guerre mondiale.

L'industrie sidérurgique est, en 1918, pratiquement la seule qui soit véritablement intégrée (1) et déjà de grande dimension (exception faite des chemins de fer mais leur structure a été établie une fois pour toutes et ne sera modifiée qu'avec leur nationalisation). Elle sera aussi la première à se constituer en groupe et simultanément à établir entre groupes des alliances plus larges, qui prennent diverses formes et en particulier la constitution d'entreprises en participation ayant pour objet d'accroître l'intégration industrielle en amont et en aval.

La première remarque est donc relative à la constitution, autour et sous la dépendance d'une entreprise leader, de groupes de sociétés dans le but de mettre en oeuvre une stratégie unifiée.

Chaque société modernise ses hauts fourneaux, éteint les installations non compétitives, en rallume de nouvelles plus

(1) Henri RIEBEN, Des ententes de maîtres de forges au Plan Schuman, H. Rieben éditeur, Suisse, 1954.

performantes.

L'intégration aval dépasse pour la première fois la production et la transformation de l'acier. Les hauts fourneaux de Saulnes se diversifient à partir de 1929 au-delà de la fonte de moulage et absorbent des établissements comme Chappée ; ils créent également la même année la Société Générale de Fonderie qui absorbera de nombreuses sociétés de fonte émaillée comme Jacob ou Delafon et autres producteurs d'appareils sanitaires, de chauffage central, d'appareils de cuisine ou de pièces mécaniques.

C'est donc à partir de la première guerre mondiale que l'on voit se constituer non plus de grandes sociétés sidérurgiques mais des groupes qui prennent des participations dans des sociétés de transports fluviaux et terrestres, des sociétés de production d'énergie électrique, des sociétés de commercialisation au niveau national et international.

Ces groupes, si ils ne possèdent pas exactement les mêmes caractères que ceux qui existent actuellement, réunissent à la fois une gestion financière et des organes stratégiques centralisés ; une production répartie dans des unités décentralisées et jouissant d'une certaine autonomie si ce n'est d'une concurrence ; une intégration assez poussée de la production.

À la fin de la guerre, le potentiel sidérurgique français (qui a relativement peu souffert) est le secteur le plus concentré en France : 177 usines dont 19 assurent 88 % de la production, et en même temps très spécialisé.

La seconde remarque montre le caractère contradictoire de la concentration ainsi effectuée. Les groupes ainsi constitués limitent la concurrence et en même temps ont rendu plus évidente la nécessité de nouvelles alliances pour limiter les nouvelles formes de concurrence nées de leur propre puissance.

Les premières alliances prennent la forme d'accords de spécialisation technique. Les aciéries de Micheville se spécialisent dans la fabrication des rails et des poutrelles en accord avec la Société de la Marine et Homécourt qui se réserve la production des tôles et autres produits plats.

En 1918, une première alliance par création d'une filiale commune se manifeste entre les sociétés belges la Providence et la Chiers ; une seconde entre Schneider et Wendel mais également avec Denain Anzin, Châtillon Commentry et les Aciéries de Saint Etienne ; une troisième entre Marine et Homécourt, Micheville, Pont à Mousson, Delattre et Frouard, etc... (Aciérie de Rombas et Mines et Usines de Redange-Dilling) ; une quatrième en 1919, entre Pont à Mousson, Marine, Micheville, La Providence, Saulne, Gercy, etc... (Société électrique de la sidérurgie lorraine) (1).

Dès 1925, ces groupes possèdent, en association, des sociétés commerciales comme Longovica (aciéries de Longwy et une dizaine d'autres sociétés), Davum (Marine et Homécourt et d'autres sociétés), Sogéco (Marine et Homécourt), Davum exportation, Actume (Marine et Homécourt et aciéries de Longwy).

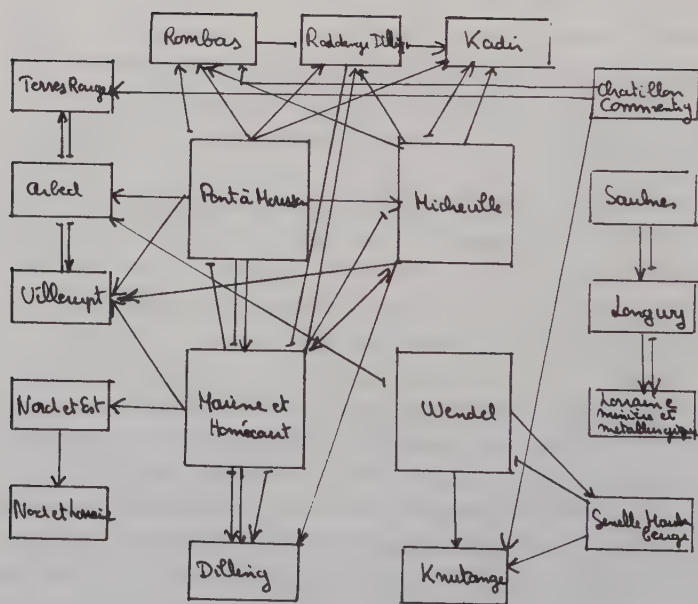
De nombreux investissements sont effectués dans des activités industrielles qui demandent pour partie l'utilisation de fonte ou d'acier. Ainsi la Société Pont à Mousson participe à la veille de la seconde guerre mondiale à la Société des Potasses de Blodelsheim, à Kali Sainte Thérèse (groupe Rivaud) aux établissements Champenois et même au journal de Nancy : l'Est Républicain.

C'est encore en 1929 qu'est constituée l'alliance MAR-MICH-PONT entre Marine-Homécourt, Micheville et Pont à Mousson (de Wendel n'y participe pas). Cette alliance informelle (chaque groupe garde son autonomie) se résoudra par la création en 1950 de la Société Sidelor puis de la Sollac avec le Groupe Wendel.

(1) J.N. JEANNENEY, *François de Wendel en République, L'argent et le pouvoir, Seuil, 1976.*

On voit ici se dessiner le sens de ces relations nouvelles : à l'intérieur d'une sphère d'influence (aujourd'hui reliée à l'ensemble financier Suez), les rapports de forces se modifient tout en se maintenant à l'intérieur de limites préétablies.

MAR-MICH-PONT 1929



(liens financiers en 1929) source le monde des affaires en France
de 1830 à nos jours. Sous la
direction de J. ROUDET, Secl, 1952.

La concentration et les ententes industrielles s'accompagnent enfin de la création ou du renforcement des organisations patronales favorisant et structurant à l'intérieur de la profession les politiques d'ententes (1).

Groupes et ententes se transforment après la seconde guerre mondiale pour aboutir à une bipolarisation de la sidérurgie française.

En 1945, Denain Anzin (qui apporte l'aciérie Denain) et les Forges et Aciéries du Nord et de l'Est (qui apportent l'aciérie de Montataire) créent Usinor. Les investissements effectués immédiatement par Usinor (super-laminoirs) modifient la carte de la sidérurgie, renversant pour trente ans le rôle de leader dans l'industrie au dépens des Wendel.

Les Wendel répondent par la création de la Sollac (Société Lorraine de Laminage continu) en 1949 en association avec huit sociétés de moindre importance (2). Contrairement à Usinor, Sollac n'est pas un apport d'actifs mais doit constituer une nouvelle aciérie capable de doubler la capacité de production des sociétés fondatrices fonctionnant au profit de celles-ci en coopérative.

Enfin l'année suivante certains partenaires des Wendel (Rombas, Marine et Homécourt) mais également les aciéries de

(1) Création du Comptoir du Rail (1926) du Comptoir du fil machine (1929), du Comptoir des tôles (1930) et le Comptoir des poutrelles, demi-produits et barres marchandes (1931). Le Comptoir sidérurgique qui existait avant guerre est renouvelé en 1926 puis en 1935. L'ensemble de ces comptoirs ont pour objet de répartir des quotas de production entre les entreprises dans le cadre d'une entente plus large réalisée au niveau international à partir de 1926, l'entente internationale de l'acier (France, Allemagne, Belgique, Luxembourg, Sarre puis après 1927 Autriche, Hongrie et Tchécoslovaquie). Ces ententes ont supprimé la concurrence dans cette industrie jusqu'à la seconde guerre mondiale.

(2) Les Wendel (60 %), J.J. Carnaud et Froges de Basse Indre, Forges de Gueugnon (toutes deux apparentées aux Wendel), Les Forges et Aciéries de Dilling, les Aciéries de Longwy, celles de Rombas, Marine et Homécourt...

Micheville et Pont à Mousson apportent une partie de leurs actifs à une troisième société qui deviendra vite tête de file de groupe : Sidelor (Union Sidérurgique Lorraine).

Les entreprises sidérurgiques qui n'ont pas les moyens d'investir et de rester compétitives, n'auront plus que la possibilité de se faire absorber par un groupe constitué ou de disparaître (les sociétés de Commentry-Fourchambault, de Decazeville, la fabrique de fer de Maubeuge, les forges d'Audincourt, du Saut du Tarn ou les Forges de Strasbourg). A la fin des années cinquante, Usinor, Sollac et Sidelor concentrent l'essentiel de l'activité sidérurgique. Il reste peu d'entreprises de taille moyenne comme les aciéries de Longwy ou les Forges de Gueugnon (adhérentes à la Sollac), les Forges de Strasbourg, les hauts fourneaux de la Chiers, la Société de Senelle ou les forges d'Audincourt et qui seront pour la plupart insérées dans les groupes existants.

La première guerre mondiale et la constitution des quatre groupes chimiques.

Nous avons rappelé la situation générale de la chimie avant guerre : diversifiée mais nettement en retrait par rapport aux groupes européens et américains déjà constitués et délaissée par les capitaux bancaires. Le réveil des capitaux français de la chimie se produit brutalement, porté par un événement extérieur exceptionnel, la guerre. 1914-18 sera une grande époque : la guerre est d'abord une guerre de la chimie avant d'être celle de la métallurgie. L'énorme consommation de poudres, d'explosifs, de gaz de combat ne peut être fournie par une industrie dont la moitié du potentiel industriel est en territoire envahi (Saint Gobain et Kuhlmann) et l'autre moitié sous équipée. L'intervention massive du financement public, des investissements industriels nouveaux et des productions transformera la situation.

En effet, Pechiney (alors Compagnie d'Alais et de la Camargue) est une des premières à se consacrer à la production de

guerre. Ses usines dans les Alpes, à l'abri des combats, produisent le chlore nécessaire à la fabrication des explosifs. Le groupe Bergès Bouchayer en fait autant dans la Société des Forces Motrices de l'Arve où il améliore la production de Chlorate de potassium dans son usine de Chedde pour en retirer la base d'un explosif nouveau la "cheddite". En 1916, Pechiney absorbe deux usines du groupe Bergès-Bouchayer (Epierre et Chedde) qui produisent les explosifs et de l'aluminium. Pechiney produira à Saint Jean de Maurienne, à Chedde, à Auzat et à Epierre de quoi charger 60 millions d'obus et 300 millions de grenades. On assiste à une croissance sans précédent de la production de la société.

LA PRODUCTION DE PECHINEY (1914-1918) (1).

	<u>Avant guerre</u>	<u>Pendant la guerre</u>
Explosifs	0	42 500 t de mélinite 12 500 t de cheddite
Chlore liquide	0	6 500 t de 1917 à 1918
Aluminium	3 300 t (1912)	1915..... 2 500 t (env.) 1916..... 4 400 t { 1917..... 5 300 t { (a) 1918..... 5 800 t {

(a) + 10 000 t produites entre 1916 et 1918 en Norvège.

Pechiney bénéficie des aides directes de l'Etat. Le ministère de l'armement construit et équipe à son profit l'usine de Saint Auban d'une capacité de production journalière de 15 tonnes de chlore. En même temps l'Etat finance la construction en quelques mois d'une ville industrielle au Salin de Giraud. De cette usine sortiront les 42 500 tonnes de mélinite indiquées ci-dessus.

(1) Source Michel BEAUD, Pierre DANJOU, Jean DAVID, Une multinationale française, Pechiney Ugine Kuhlmann, Le Seuil, 1975, p. 25.

Pendant ce temps la société des Usines du Rhône et Kuhlmann se développent considérablement malgré et grâce à la guerre.

Celle-ci conduit à l'occupation par l'Allemagne et à l'arrêt de 95 % du potentiel industriel de Kuhlmann dès 1914. L'année suivante, le ministère de la guerre finance une usine d'acide sulfurique à Port de Bouc (Etang de Berre). En 1916, Kuhlmann rachète des usines de Penarroya (l'Estaque) des Fils de Salles (Ivry et Bordeaux-Bastide). En 1917, il absorbe la Société Française d'Industrie Chimique (production de gélatine, d'engrais d'os et de colle de suif, usines à Aubervilliers et à Nevers). La même année Kuhlmann crée la Compagnie Nationale des Matières Colorantes et prend une participation dans la Société Commerciale Lambert-Rivière.

En 1918, Kuhlmann absorbe une nouvelle usine de superphosphate et d'acide à Petit Quevilly, une autre usine de traitement d'os à Nantes-Chantenay (appartenant à Pilon, Buffet, Durand-Gasselin et Cie), tandis que deux accords avec l'Asturienne des Mines et la Vieille Montagne assurent aux établissements Kuhlmann la production de grillage des blendes.

Le mouvement ne s'accroîtra pas en 1918 et la période de l'entre-deux-guerre est, pour ce qui concerne la chimie - très en retard sur l'étranger - celle de la première constitution des groupes. C'est alors que prennent corps sous cette structure Kuhlmann (1), Saint Gobain (2), Pechiney, Ugine, L'Air Liquide,

(1) Kuhlmann continue son double mouvement d'intégration et de diversification. En 1920, il possède déjà 15 usines de production de superphosphates et d'acides. Il absorbe successivement des sociétés de traitement des os, des gisements de pyrite, de phosphate ; en 1930, la Compagnie bordelaise de produits chimiques, 3ème fabricant d'engrais phosphatés, (usines à Bordeaux-Bastides, Sète, Petit-Quevilly, Nantes-Indre) et prend des participations dans Ugine, dans la Société des Matières colorantes et Produits Chimiques de Saint Denis et dans la Société des Produits Chimiques Coignet. Pendant la même période, les Etablissements créent des filiales communes avec les établissements Courrières, Marles et les aciéries d'Anzin.

(2) Saint Gobain de son côté accroît sa capacité de production par croissance externe, elle prend des participations dans les Produits Chimiques de Saint Denis. Mais surtout, elle crée avec Pechiney la Société des Produits Chimiques et Raffineries de l'Etang de Berre et avec l'Air Liquide la Société Chimique de la Grande Paroisse.

Rhône-Poulenc (1).

À côté des groupes déjà constitués, les vieilles familles sont présentes dans de nombreuses sociétés chimiques. Les Hottinguer dans la société belge de Produits Chimiques et Engrais d'Aubry ; les Lambert et les Pottier dans Cotelte et Foucher (javel La Croix) ; Ernest Cordier et Etienne de Lassus Saint Genies dans la Centrale de Dynamite (dont les filiales principales sont Nobel France, La Générale d'Explosifs Cheddites et Isorel).

L'évolution amorcée lors de la première guerre mondiale ne subira guère de modification jusqu'à la fin de la période considérée. La seconde guerre mondiale ne constituera pas une occasion pour les groupes établis de modifier les rapports de forces à l'exclusion toutefois de Rhône-Poulenc et des Laboratoires UCLAF dépendant de la famille Roussel (2).

Ainsi en 1958 quatre groupes chimiques Pechiney, Saint Gobain, Kuhlmann et Rhône Poulenc dominent le marché sans pour autant qu'aucun d'entre eux ne soit parvenu à s'imposer ni à établir des barrières, à l'entrée dans la branche, suffisamment efficaces. Au-delà de ces groupes la chimie reste une industrie

(1) C'est encore entre les deux guerres que se constitue le groupe lyonnais Rhône Poulenc. En 1918, Poulenc était en tête des fabricants d'ors liquides. La Société Chimique des Usines du Rhône produisait depuis 1895 toutes sortes de produits chimiques à Lyon et en Suisse. Les deux sociétés fusionnent en 1929 et Rhône Poulenc devient la première société pharmaceutique française. Dès la fin de la seconde guerre mondiale le groupe Rhône Poulenc allie diversification et intégration des filières de production. Ses principales filiales, Rhodiacéta pour le textile artificiel (à Lyon), Rovyl (dans la Meuse) pour la fabrication des fibres en chlorure de vinyle, la Société Normande de Produits Chimiques et les sociétés pharmaceutiques Prolabo et Specia, produisent de nombreuses gammes dérivées des filières de la chimie.

(2) En particulier à cause des commandes publiques de guerre de médicaments en particulier de la pénicilline (réservée jusqu'en 1945 au gouvernement américain pour ses hôpitaux militaires puis progressivement à l'armée française) et des commandes à l'exportation vers les colonies (pénicilline, streptomycine vers l'Egypte, les Indes, le Moyen-Orient, l'Afrique du Nord, l'Afrique Noire mais également l'Australie, l'Allemagne, les pays Scandinaves).

peu concentrée et à très forte rentabilité ; ces deux éléments étant étroitement liés.

Il faut ajouter enfin que la relative cohérence et complémentarité des activités de production à l'intérieur de chaque groupe ne dépasse pas celle de l'intégration des filières de production dans le cadre national. Nous verrons plus tard que les groupes contemporains se caractérisent par une politique d'interconnexion des filières et d'internationalisation qui ont fait défaut pendant toute cette période.

Les industries nouvelles : accumulation rapide des capitaux et grandes unités de production.

Au-delà des industries traditionnelles, l'entre-deux-guerres voit se constituer de nouveaux centres de profits qui marqueront profondément l'évolution ultérieure du XXème siècle. Il s'agit d'abord du développement rapide et à grande échelle de l'automobile dans la métallurgie et des industries du pétrole dans la chimie.

Ces activités ont cinq caractéristiques essentielles :

- des taux de profits élevés permettant l'émergence de nouveaux capitaux.
- une concentration et centralisation du capital rapides reflétant la constitution d'alliances diverses avec des capitaux traditionnels.
- une structure du processus de production nouvelle conduisant dès le départ à la constitution de grandes unités.
- une structure technique induisant - en amont pour l'automobile et en aval pour le pétrole -, la multiplication des industries nouvelles qui permettront dans un premier temps la constitution de capitaux nouveaux et plus tard seront le lieu d'expansion et d'intégration des groupes.
- l'activité, - de production pour le pétrole et de distribution pour l'automobile -, a été dès le départ internationalisée.

Les groupes automobiles

L'accélération incessante des moyens de communication et de transports fait partie intégrante d'un système basé sur la croissance de l'accumulation, donc celle de l'intensité du travail et de sa rapidité. Ainsi les chemins de fer ont constitué le support à l'expansion du capitalisme du XIXème siècle, l'automobile à celui de l'entre-deux-guerres et de l'après-guerre, l'aéronautique (en même temps que les télécommunications) à celui de la période contemporaine.

La production automobile, qui nous intéresse ici, s'établira en France en trois étapes : la constitution de l'industrie autour des années 1900, sa transformation en grandes unités industrielles après 1918 et en groupes après 1945.

En effet la production automobile ne se constitue véritablement en industrie qu'à la fin du XIXème siècle lorsque l'association du moteur à explosion et du pneumatique (1895) rend la voiture utilisable en dehors des activités uniquement sportives. Mais en 1900, 2 000 véhicules seulement sont en circulation en France. Ils portent les marques Panhar-Levassor, Peugeot, Audibert et Lavirotte, Berliet. La première fabrication en série d'André Citroën est postérieure à 1918. A partir de là, la progression de l'industrie est très rapide : la production française est de 236 000 en 1920, 721 000 en 1925, 2 269 000 en 1938 et emploie alors 130 000 salariés.

Il ne semble pas, pendant toute l'entre-deux-guerres, que des capitaux bancaires ou des capitaux familiaux traditionnels se soient investis dans l'automobile : l'industrie valorise plutôt les initiatives individuelles multiples. Il existe 150 producteurs d'automobiles en 1920 : il n'en restera plus que 31 en 1939. L'assise financière proviendra de deux sources : les profits réalisés par les premiers producteurs d'automobiles en série et ceux dûs à la production de matériel de guerre (les taxis de la Marne et les chars d'assaut par Renault en 1914 ; la

0,2 0,4 0,6 0,8 0,9 1,0 1,2 1,4 1,6 1,8 1,9 2,0 2,2 2,4 2,6 2,8 2,9 3,0 3,2 3,4 3,6 3,8 4,0

RENAULT Fura
1899

SAUR

Berliet

(1899)

Michelin

SA de
Renault
et Saur

CITROEN

SA des anciens ET
1897

Panhard et Levasseur

PEUGEOT

FIAT Ithala
1900

LEGENDE :



FUSION



CREATION



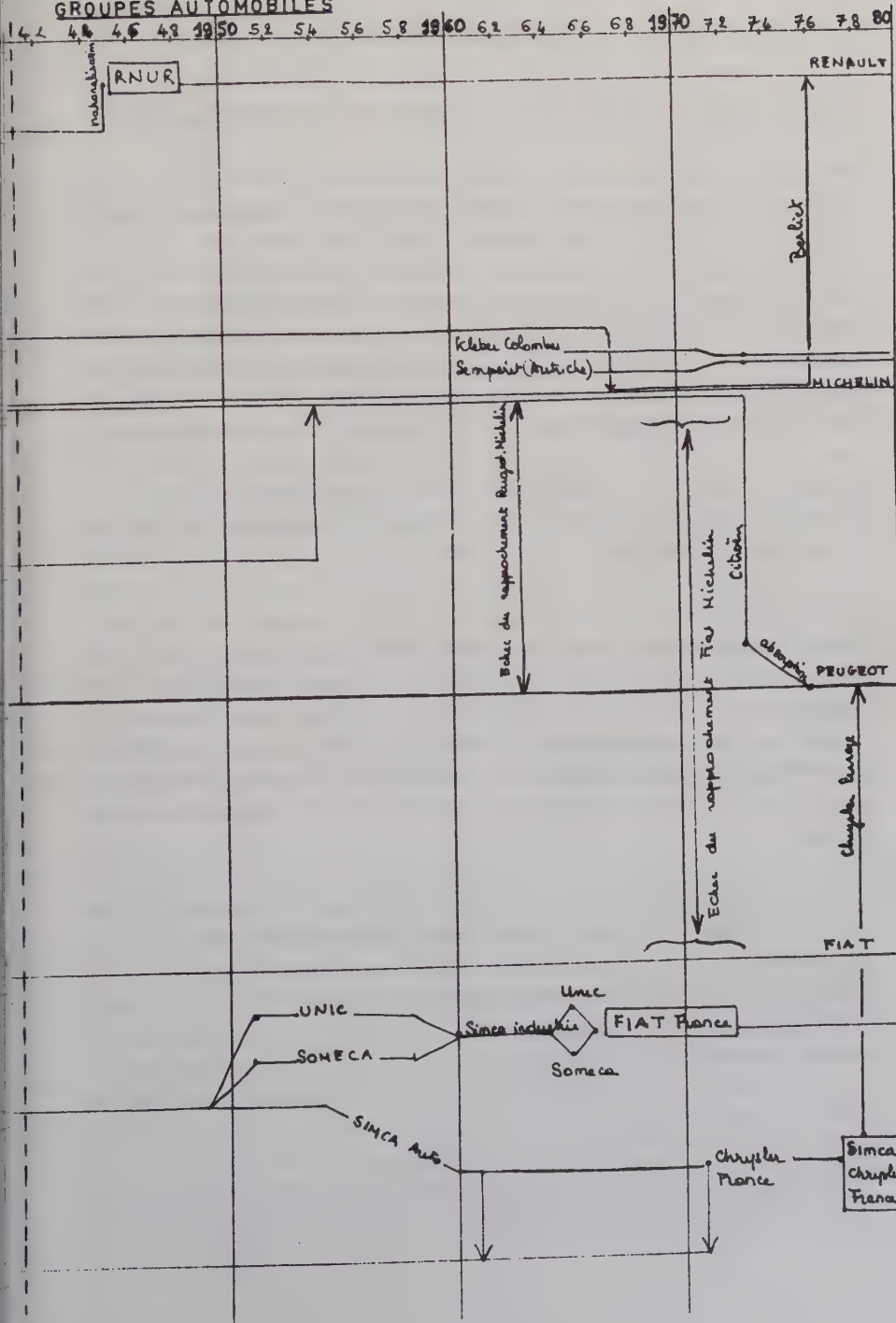
ABSORPTION

Seuls les points (•) indiquent
une date certaine

SIMCA

CHRYSLER CORP. USA

GROUPES AUTOMOBILES



seconde guerre mondiale n'a pas eu les mêmes effets).

La constitution de groupes concentrés n'aura lieu qu'après 1945 sous l'impulsion de l'Etat. En effet, la pénurie de main-d'oeuvre et le manque de matières premières conduisent celui-ci à prendre des mesures limitant le nombre des modèles et entraînant la construction de petits véhicules économiques. La construction d'automobiles est réservée à quatre sociétés : Renault, Peugeot, Citroën et Ford et à deux groupements le GFA (qui rassemble Simca, Unic, Laffly, Delahaye et Bernard) et l'U.F.A. (qui rassemble Panhar, Somua et Willème). La construction de véhicules utilitaires est réservée à 8 constructeurs : Berliet, Chenard-Chausson, Citroën, Ford, Peugeot, Renault, le GFA et l'UFA. La production globale passe de 137 000 véhicules en 1947 à 450.000 en 1951 (1).

L'expansion économique des sociétés automobiles est en grande partie liée à leur activité d'exportation. En 1950, 26 % de la production française de véhicules industriels et 46 % des voitures particulières sont exportés. Une part relativement faible de ces exportations va vers les colonies (40 %) le restant étant vendu essentiellement en Europe mais également au Brésil, en Afrique du Sud, en Egypte, en Australie, en Argentine ou en Uruguay.

Par contre, pendant toute cette période, l'industrie des groupes automobiles reste étroitement spécialisée dans la production et la distribution des véhicules. Une très faible intégration en amont : métallurgie lourde et surtout accessoires, font de cette industrie un client nouveau tant pour les groupes traditionnels de la sidérurgie que pour des petits capitaux ayant profité de l'opportunité d'innovation dans les industries

(1) L'ordre des producteurs est le suivant : Renault, Citroën, Peugeot, et largement distancés : Simca, Ford, Panhar et Berliet.

nouvelles (plastiques, freins, phares, pneus... (1)).

L'industrie pétrolière : centre de profits et d'alliances de capitaux traditionnels.

L'activité pétrolière est ancienne - le gisement de Pechelbronn en Alsace produit déjà de l'huile en 1490 - mais son développement ne date que de l'accès direct des industries à l'extraction et donc au développement multinational. Ici encore, les conséquences de la première guerre mondiale sont essentielles pour la constitution des groupes français.

Avant 1914, trois sociétés dominent le commerce du lampant : Ferraille Desplaux et Deutsch de la Meurthe (début en 1843) : Desmarais Frères (fondé en 1861) et A. André fils (fondé en 1877), mais il n'existe qu'un seul producteur français: Pechelbronn.

Après guerre, les pétroles britanniques s'introduisent en France et fondent la Société Générale des Huiles de pétroles (1921) qui créera des raffineries à Dunkerque et Lavéra. La constitution d'un groupe français est due à l'action conjuguée de l'Etat et de groupes bancaires ou financiers. La répartition des restes de l'empire Allemand et de ses alliés entre les vain-

(1) L'industrie du caoutchouc a d'abord fait la fortune des colons français d'Indochine et surtout de quelques groupes financiers coloniaux, en particulier le Groupe Rivaud dont La Financière des Caoutchoucs (créée en 1909 en Belgique) contrôle entre les deux guerres, la Compagnie du Cambodge, les Plantations des Terres Rouges, l'Union Tropicale des Plantations (Côte d'Ivoire), la Forestière Equatoriale et l'Africaine Forestière et Agricole (Cameroun), etc... soit plus de 200.000 hectares essentiellement plantés d'hévéas (tandis que 70 % de la production mondiale restent aux mains des Anglais et des Américains).

L'industrie du caoutchouc comprend deux branches celle du caoutchouc industriel et celle du pneumatique. La seconde a dès le départ été très concentrée : la production du pneu suivra une croissance ininterrompue. En 1863 est fondé Michelin, en 1893 Dunlop, en 1910 Kleber-Colombes, en 1930 Englebert. Comme pour l'automobile chacune de ces sociétés a eu pour origine des industriels dont l'invention a assuré la fortune : ainsi peu de capitaux anciens se sont investis dans cette activité nouvelle. Par contre, des concentrations récentes ont conduit à une fusion de ces capitaux et le groupe Michelin est aujourd'hui et de loin, le principal groupe français du pneu ; il contrôle Bergougnan et Kléber-Colombes. René MIQUEL, Dynastie Michelin, La table ronde, 1962.

queurs conduit en effet (traité de San Remo, 1920) à l'attribution à la France de 23,75 % des parts de la Turkish Petroleum (devenue alors l'Irak Petroleum Company, IPC). Ces parts sont gérées par une nouvelle société : la Compagnie Française des Pétroles CFP ; l'Etat y conserve une participation minoritaire (35 % du capital directement, et 40 % des voix aux Assemblées d'Actionnaires) ; le restant du capital est réparti entre quelques groupes déjà constitués dont Paribas et BP. La CFP créera rapidement un réseau de filiales dont la Compagnie Navale des Pétroles et la Compagnie Française de Raffinage.

Mais la CFP a toujours gardé une politique autonome vis-à-vis des pouvoirs publics, se rapprochant plutôt de celle des groupes internationaux (issus du groupe Rockefeller, ainsi que la Schell, BP et Mobil). L'Etat a donc été conduit à constituer ses propres offices de pétrole. De 1925 à 1945, trois établissements publics à caractère industriel et commercial sont créés : 1925, l'Office national des combustibles liquides (Oncl), 1939 la Régie autonome des pétroles (Rap) ; 1945, le Bureau de recherche pétrolière (Brp). En 1960, la Rap et le Brp créent des filiales communes dont l'Union générale des pétroles (Ugp, qui deviendra Elf-Union) qui développe un réseau de distribution et prend des participations dans la pétrochimie et le transport (1).

(1) Déjà étroitement liés, la Rap et le Brp fusionneront dans l'Erap en 1965. Un nouveau groupe à capitaux publics sera constitué ; il devra permettre "... aux pouvoirs publics de disposer d'un organe unique d'intervention d'un groupe pétrolier à capitaux publics d'une taille qui serait comparable à celle des autres sociétés intégrées au cartel (...) étant entendu que la CFP ne semblait pouvoir remplir ce rôle, car elle était à la fois trop engagée dans le cartel et insuffisamment contrôlée par l'Etat". (Rapport "Schwartz", Assemblée Nationale T. II, p. 196.) Mais le nouveau groupe restera un ensemble peu structuré autour de l'Erap, société mère, et de ses deux, puis trois, sous-holdings : la Sogerap, la Snpa et, en 1970, à la suite d'une opération publique d'échange, la Socantar. Fin 1975, le gouvernement décidera une nouvelle restructuration pour "... doter notre pays d'un deuxième groupe pétrolier de taille internationale". (Ibid, p. 196) d'où sortira la création de la SNEA, Société Nationale Elf Aquitaine (Groupe Total).

La longue période qui vient d'être rappelée voit donc l'affermissement des capitaux français investis dans les secteurs traditionnels de la métallurgie et de la chimie en même temps que l'émergence de nouvelles industries et en particulier les industries automobiles et pétrolières. Pourtant la concentration de ces industries reste en retrait par rapport à celle que l'on peut observer aux mêmes périodes en Allemagne, en Grande-Bretagne et surtout aux Etats-Unis. Mais en dehors de ces industries particulières, l'ensemble du système productif français reste très disséminé à l'image de la propriété agricole prospère et de petite dimension (1). L'industrie dans sa majorité reste attachée aux structures contrôlées, au pouvoir de l'entrepreneur, aux mesures protectionnistes et à l'absence d'internationalisation.

Il est pourtant deux exceptions essentielles dont nous n'avons pas encore parlé et qui marquent le mouvement de concentration et d'alliances dans le capitalisme français d'une spécificité particulière bien avant la fin des années cinquante ; il s'agit de l'expansion relativement autonome des capitaux coloniaux, par rapport aux capitaux traditionnels ou modernes examinés plus

(1) Ce qui n'empêche pas quelques activités de transformation d'être le support d'accumulations financières importantes. Les Grands Moulins de Corbeil assurent la prospérité de la famille Darblay ; et l'on pourrait parler du lait condensé de Nestlé, des farines de Guigoz, de Banania ou de Gervais, mais jusqu'au début des années soixante ces entreprises, aussi rentables qu'elles soient n'avaient pas en France de caractère de groupe. Il faut cependant faire deux exceptions pour les affaires de sucre et pour celle de la famille Lesieur.

La production de sucre de betterave s'est développée en France à la suite du Blocus Continental en 1804 interdisant l'importation de sucre de canne. Les premières raffineries firent la fortune des Crespel, des Delessert, des Beghin puis de Morny, d'Etienne, de Say . Le nombre élevé des sucreries diminuera cependant rapidement à 214 en 1913 et à 105 en 1950, parmi lesquelles on retrouve la Compagnie Sucrière. Les raffineries par contre sont beaucoup plus concentrées : elles étaient 26 en 1913, 12 en 1950 ; elles raffinent le sucre des sucreries françaises et celui importé des colonies et appartiennent aux familles Beghin, Lebaudy et Sommier, Say, Bouchon, Castelot, Giraudon et François. Les points d'implantation de ces familles sont le Nord et les ports de Marseille et de Bordeaux. (Cf. Jacques FIERAIN , Les raffineries de sucre des ports en France, (XIXème et début du XXème siècles) Thèse Université de Nantes 1974, Chapitre V ;

haut, d'une part et du rôle essentiel joué par les entreprises nationalisées d'autre part.

2.6 SPECIFICITES DU CAPITAL FRANCAIS AVANT 1958

Les Capitaux Coloniaux

Le capital français est, nous l'avons vu, composite. L'ancienneté et la diversité de ses origines, sa spécialisation, la relative indépendance des capitaux industriels par rapport aux capitaux bancaires ou commerciaux permettent de distinguer entre des fractions modernistes et d'autres plus traditionnelles, entre des fractions libérales et d'autres plus interventionnistes. Ce caractère très diversifié explique le niveau relativement faible et surtout très hétérogène de la concentration lié à une politique d'alliances multiformes, efficace et en perpétuelle transformation.

Ceci est accentué par le développement de capitaux nouveaux qui participeront au mouvement d'entente-concurrence en renforçant la diversité : les capitaux coloniaux. Car si la France est restée pendant plus d'un siècle la seconde puissance coloniale et presque seule avec l'Angleterre à prendre part, à travers le monde à toutes les opportunités politiques, militaires ou religieuses, on ne doit pas isoler cette politique de l'exploitation commerciale et financière qui l'a toujours accompagnée et bien souvent précédée.

"C'est surtout depuis la fin du siècle dernier que la France, parvenue à un degré d'évolution économique qui la plaçait à l'avant-garde du monde, a largement contribué à équiper et à moderniser les "pays neufs" et les pays d'outre-mer dont la hardiesse de ses pionniers lui avait donné la responsabilité...

"Sans doute se plait-on généralement à reconnaître l'oeuvre

civilisatrice accomplie par nos administrateurs, par nos missionnaires, par nos savants, par nos médecins, nos juges et nos instituteurs. Il convient pourtant de ne pas sous-estimer la part de ces autres Français, établis de longue date dans ces pays lointains auxquels ils apportèrent leur intelligence, leur volonté, leurs techniques, leurs capitaux"(1).

Nous ne chercherons pas à établir les mérites ou toute autre forme de responsabilité de telle ou telle catégorie d'individus qui a été, à un moment ou à un autre, un agent de la colonisation ; mais nous nous attacherons à montrer que de nombreux groupes contemporains - et parmi les plus importants - trouvent leurs origines dans les affaires coloniales. Ce sera en grande partie le recyclage des capitaux coloniaux lors des différentes étapes de la décolonisation politique - à l'intérieur d'un réseau d'alliances déjà en partie établi - qui donnera au système français sa structure contemporaine.

Les capitaux exportés de France vers les colonies sont toujours restés relativement peu nombreux et le taux de profit qu'ils ont justifié particulièrement élevés. Cette double caractéristique découle moins du risque encouru que :

- du rôle de l'Etat qui a agi de la manière la plus diversifiée ; de l'intervention militaire à l'octroi systématique de concessions d'exploitation à titre gracieux.
- de la main d'oeuvre à très bon marché
- du réseau diversifié et efficace des comptoirs commerciaux permettant l'exportation rapide et à moindre frais des matières premières vers la métropole.

Ainsi la colonisation économique et financière est toujours allée de pair avec la colonisation politique, et, dans des cas essentiels, l'a même précédée. Rappelons les caractéristiques de

(1) *Le Monde des Affaires*, SEDE, op. cit. p. 469.

cette implantation pour l'Afrique du Nord, l'Afrique Noire ou l'Extrême-Orient avant de décrire avec plus de détails les origines du groupe financier Suez.

La plus ancienne des colonisations économiques à grande échelle est certainement celle de l'Algérie du fait de la politique de peuplement agricole (1). Mais le principal effet de cette colonisation du point de vue de la constitution des groupes est lié aux activités minières et d'équipement.

Déjà en 1865, le Baron Léon de Nervo (dont le père était gendre de Talabot), vice-président de Denain-Anzin, fonde la Compagnie des Minerais de fer magnétique de Mokta El Hadid. En 1900, la Société Nord-Africaine des Ciments Lafarges est créée ; elle possèdera quatre cimenteries en Algérie. Plus tard Peñarroya et la Vieille Montagne exploiteront des gisements de zinc et de plomb avec l'aide des concessions gouvernementales, de la main d'oeuvre de la Légion et de la main d'oeuvre indigène.

En Algérie la colonisation française a donc précédé le développement des affaires : au Maroc la situation est l'inverse. Lyautey ne débarque pour la première fois au Maroc qu'en 1907 et pour défendre des intérêts financiers français. Dès la fin du XIXème siècle, un comité de développement du Maroc est créé par les investisseurs français (2).

(1) Alors que sous la monarchie de juillet après 1834, le gouvernement français octroie des concessions de 4 à 12 hectares à des immigrants pauvres, le Second Empire attribue des domaines immenses de 10.000 à 100.000 hectares. La troisième République revient aux petites concessions mais l'essentiel des grands domaines est déjà constitué. L'Algérie compte alors une centaine de Sociétés Anonymes ou de sociétés civiles propriétaires de ces exploitations.

(2) Sa composition est intéressante :

M. Jaluzot, fondateur du Printemps

M. Gautsch, son gendre

M. Peytel, Président de la raffinerie Say et du Chemin de fer de l'Ouest Algérien.

La Banque de Paris et des Pays-Bas

La Compagnie des Batignolles

M. Jules Charles-Roux, Pt. de la Sté. Marseillaise de Crédit et de la Compagnie Générale Transatlantique

Schneider et Cie... et le vice-président de la Chambre des Députés, Monsieur Eugène Etienne.

La Compagnie Marocaine est constituée dès 1899 par Schneider et Paribas (1). Après des débuts difficiles, celle-ci sera transformée lorsque le Sultan, à court d'argent lui demandera un prêt de 62 millions de francs qui sera souscrit auprès de la Banque de Paris et des Pays-Bas moyennant un intérêt de 5 % et l'attribution de contrats de travaux maritimes.

Le non-paiement des intérêts de ce prêt en 1905 sera à l'origine (accélérée du fait des prétentions allemandes) du protectorat sur le Maroc, et le 7 avril 1906 l'acte d'Algesiras donne à l'Etat français la charge de la police et de l'aménagement des ports principaux... et à la Banque de Paris et des Pays-Bas (par l'intermédiaire de la Banque d'Etat du Maroc) le soin de "l'assainissement" financier du pays (2).

La Compagnie Marocaine sera alors partie prenante de toutes les grandes affaires d'équipement : le chemin de fer (avec Rothschild et la Compagnie Générale du Maroc où l'on retrouve Paribas) ; la production d'électricité (avec Rothschild et la Banque de l'Indochine). Dès 1918, déjà, la concurrence est très vive entre la Compagnie Marocaine - aujourd'hui Paribas - et la Banque d'Indochine - aujourd'hui Suez -. Les domaines de l'un et de l'autre s'étendent à l'agriculture autant qu'aux industries d'équipement. L'avantage est cependant toujours resté à la Compagnie Marocaine.

Au-delà de Paribas et de Schneider, l'activité commerciale au Maroc aura ses multiples bénéficiaires qui ne sont pas tous des petites ou moyennes entreprises : Peñarroya (pour les mines Zellidja, les mines d'Aouli...) ou Saupiquet (pour les sardines), etc...

En Tunisie l'implantation financière se fait conjointement à la main mise politique. "Les intérêts financiers jouent un

(1) Liée de son côté depuis plusieurs années à diverses affaires au Maroc avec la banque Allard, le Comptoir National d'Escompte de Paris et les Ets. Cail.

(2) J.C. ALLAIN, *L'expansion française au Maroc de 1902 à 1912 in L'impérialisme français d'avant 1914*, Recueil de textes de Jean BOUVIER et René GIRAULT, Mouton 1976.

rôle déterminant dès l'origine dans l'évolution de la politique tunisienne et en s'assurant un rôle essentiel dans la commission internationale de la dette créée en 1869, la France prenait une option sur l'avenir de la Régence" (1). Les conséquences de cette décision se font immédiatement sentir : le Consul de France à Tunis fait rapidement annuler une concession de chemin de fer attribuée à des entreprises britanniques pour l'attribuer à la Compagnie des Batignolles à partir de 1876. La compagnie en construira plus de 1600 kms. Depuis lors, chaque avancée dans le protectorat français sera accompagnée de concessions d'exploitation pour les entreprises françaises d'équipement.

L'Afrique Noire est également le berceau de florissantes affaires et d'un drainage important de profits. Ici les premières étapes de la colonisation rendent possible la traite et l'économie de plantations. Les premières activités financières de grande dimension ne se développent que plus tard, autour de trois grandes affaires commerciales.

En 1920, la Banque de Paris et des Pays-Bas fonde la Compagnie Générale des Colonies qui sera la base du célèbre Office du Niger. La même banque ne prendra le contrôle de la SCOA (fondée en 1906) que vers 1969. Le troisième Grand du commerce reste la Compagnie Française de l'Afrique Occidentale, CFAO, fondée en 1881 par des capitaux marseillais (A. Rey, Mitaranga, Charles Roux, Paul Cyprien-Fabre...).

A ces activités de commerce, il faut ajouter l'ensemble des contrats obtenus par des entreprises métropolitaines principalement pour des travaux d'équipement ; on y retrouve les Batignolles, les Grands Travaux de Marseille, Hersent, Rigal ou Neyrpic.

L'Afrique constitue enfin une opportunité sans limite pour les activités alimentaires (sucre Saint Louis, Sucreries de Nossi Bé, Confreville, Compagnie Française du Haut et du Bas Congo, ou

(1) Xavier YACONO, Histoire de la colonisation française, PUF, Que sais-je, 1969, p. 38.

la Compagnie Commerciale de l'AEF).

L'extrême-Orient enfin constitue un lieu d'accumulation extrêmement rapide pour les capitaux français et le point de départ de nouveaux capitaux qui resteront autonomes jusqu'à leur "recyclage" au moment de la décolonisation politique.

Ayant constitué un monopole (association des Exportateurs de riz qui crée en 1924 le Syndicat des Exportateurs d'Indochine), quinze sociétés, déjà partiellement liées entre elles, développent au-delà du commerce des activités d'armement, de plantation, des raffineries ou des papeteries. On y retrouve côte à côte des capitaux marseillais (SAFIC, Rizeries Indochinoises, Alcan) ; protestants (Optorg) ; israélites (Louis Dreyfus et Cie) ; ainsi que Raoul Duval (lié aux Say et Prouvost).

On le voit, la colonisation a été pour le capitalisme français une source de profits aussi diversifiée que rémunératrice. L'implantation d'affaires financières a toujours accompagné si ce n'est précédé (pour le Maroc et l'Indochine) la colonisation sous ses formes institutionnelles. De nombreux capitaux sont originaires de la colonisation ou du moins y ont trouvé l'occasion de s'accroître considérablement (Rivaud, familles marseillaises, bordelaises...). Un groupe comme Paribas ou la banque de l'Indochine se sont constitués des domaines réservés particulièrement rémunérateurs et associant les activités bancaire, industrielle, commerciale ou agricole, véritable fonctionnement du capital financier.

La plus belle réussite du capital colonial n'a cependant pas encore été présentée : il s'agit de la Compagnie Universelle du Canal Maritime de Suez. Celle-ci illustre tout à la fois les mesures politiques prises au nom de la colonisation, l'utilisation des structures politiques locales, l'utilisation de la main d'oeuvre, la rente de situation, les conflits entre puissances dominantes, et le recyclage des profits à l'échelle interna-

tionale dès que le contexte politique ne permet plus l'exploitation d'une position dominante.

L'histoire de Suez (1) commence par une concession de 99 ans pour l'exploitation du canal, cédée en 1857 par la monarchie égyptienne grâce à "l'amitié" qui liait Ferdinand de Lesseps au Khédive alors en place; la Compagnie Universelle a pour objet de percer l'isthme de Suez, de construire un canal navigable entre la mer Rouge et la Méditerranée, et de l'exploiter. La Compagnie a pour charge complémentaire de construire un canal d'irrigation approprié à la navigation fluviale du Nil, et deux branches d'irrigation et d'alimentation dérivées du précédent canal.

En échange, le gouvernement égyptien autorise la Compagnie à exploiter sans paiement de droits les mines et les carrières faisant partie du domaine public égyptien pour effectuer les travaux nécessaires à la construction du canal, et lui laisse la jouissance des terrains incultes qui n'appartiennent pas à des particuliers. En outre, l'Egypte fournit l'essentiel de la main d'oeuvre ouvrière (les 4/5 des ouvriers employés devaient être des Egyptiens), l'état-major et les rouages hiérarchiques de la Compagnie étant essentiellement d'origine française ou anglaise. Jusqu'en 1875, les actionnaires de la Compagnie sont essentiellement, en dehors du Khédive (2), des gros et des petits porteurs français, ainsi que quelques actionnaires étrangers. Mais, la construction du canal achevée, l'Etat britannique, qui convoite l'Egypte, et est le principal intéressé par l'ouverture du canal, juge le moment opportun pour tenter un coup de force au sein de la Compagnie. Profitant de la faiblesse du Khédive et

(1) Nous reprenons ici, en partie la note sur Suez du Dictionnaire des groupes industriels et financiers en France, p. 95 et 100.

(2) En outre, 15 % des bénéfices (transformés ultérieurement en une redevance fixe de 300.000 livres égyptiennes), issus des péages perçus sur le canal, récompensent le Khédive de sa bonne volonté...

de sa mauvaise situation financière, il obtient rapidement des fonds pour acquérir en 1875 le paquet d'actions de celui-ci (43 % du capital de la Compagnie). Ensuite, dans le cadre du partage de l'Afrique, la Couronne fera reconnaître sa domination, puis l'établissement de son protectorat, sur l'Egypte.

1920-1930, la Compagnie prospère, bénéficiant d'une rente de situation considérable. Une division des tâches s'est instaurée : l'Angleterre prend le contrôle politique et militaire de l'Egypte et assure la défense du canal (elle protège les intérêts de son Empire), tandis que les intérêts français sont prépondérants au sein de la Compagnie et dirigent la gestion du canal : 20 administrateurs sont français, 11 seulement sont anglais. Cependant, dès l'entre-deux-guerres, les nationalistes égyptiens revendiquent l'égyptianisation progressive du personnel ainsi que la représentation de l'Egypte au conseil d'administration et l'établissement d'une redevance proportionnelle au bénéfice, due par la Compagnie au gouvernement égyptien (7 %), à l'inverse de la redevance fixe versée jusqu'alors.

En 1956, malgré l'intervention militaire franco-britannique, la Compagnie Universelle du canal maritime de Suez est nationalisée par l'Egypte de Nasser. Le premier volet de l'histoire de la Compagnie de Suez se termine pour donner jour à une nouvelle stratégie, et à terme à un groupe entièrement différent(1). L'adaptation du groupe à sa nouvelle situation sera très rapide.

(1) Pour cela, trois objectifs sont immédiatement arrêtés :

- récupérer les actifs hors de France,
- se faire indemniser,
- se reconvertir

"... Il fallait affirmer que la Compagnie avait toujours été soumise à la loi française sur les sociétés, tout en déclarant caduques et non écrites les dispositions de ces mêmes statuts qui soumettaient à l'approbation du gouvernement égyptien toute modification qui y serait apportée" (Jacques Georges Picot, le Directeur Général en 1956).

En 1957, l'existence et les droits de la Compagnie sont juridiquement consolidés. L'objet du groupe est élargi et sa durée prolongée au-delà de la fin de la concession. En 1958, tout ce qui rappelle l'histoire des concessions faites par l'Egypte est gommé, tout lien avec le canal de Suez est supprimé, la Compagnie du Canal devient la Compagnie Financière de Suez.

Parallèlement, la Compagnie fait jouer toutes ses relations internationales (1) pour faire pression sur le gouvernement égyptien, en vue de récupérer ses avoirs hors de France (sur lesquels l'Egypte a mis un embargo), et d'obtenir une indemnisation concernant ses actifs en Egypte. En outre, le groupe tente, mais cette fois sans succès, d'encaisser les droits de transit sur le canal au détriment du gouvernement égyptien.

La nationalisation ne fait qu'accélérer la reconversion de la Compagnie. Celle-ci a été commencée bien avant 1956, par crainte du non-report de la concession après 1967, mais surtout pour faire "fructifier" les capitaux issus de la rente du canal... ; aussidès 1960, la Compagnie distribue-t-elle à nouveau des dividendes à ses actionnaires et augmente-t-elle son capital.

En 1960, Suez est déjà un groupe, sa puissance financière et sa diversification lui donne la capacité de mener une politique nouvelle à partir de sa base principale rapatriée en France. Mais sa création, son expansion et sa reconversion doivent tout aux structures politiques de la colonisation.

La colonisation permet donc non seulement le renforcement des capitaux français mais la constitution de toutes pièces de

(1) Aidée par la présence du frère de Jacques-Georges Picot au poste de représentant permanent de la France à l'ONU de janvier 1957 à mai 1959.

capitaux nouveaux ayant leur base territoriale et évoluant à l'intérieur d'un réseau d'alliances et d'oppositions spécifiques. Le recyclage massif de ces capitaux dès la fin des années cinquante du fait de la décolonisation sera un des facteurs essentiels du mouvement de restructuration d'ensemble du système productif français. Ils apporteront, avec eux, leurs particularités c'est-à-dire, leur internationalisation et l'accumulation massive de capacités de financement. La colonisation reste donc, du strict point de vue de la formation des groupes et des ensembles financiers, un des éléments les plus explicatifs de la structure actuelle des rapports sociaux en France.

La colonisation n'est cependant pas la seule spécificité de l'héritage du capital français : il en est une autre qu'il est nécessaire de souligner : la transformation depuis une époque ancienne, de pans entiers de l'appareil productif ou financier, par nationalisation. Il se trouve que dans l'ensemble les divers capitaux français se sont bien accommodés de mesures qui paraissaient prises de prime abord uniquement à leur rencontre.

Un secteur nationalisé développé.

Il y a longtemps que l'intervention directe de l'Etat est une caractéristique du système français. Il y a également longtemps que cette intervention prend la forme de constitution d'organismes publics ayant pour objet une activité industrielle ou financière directe. Sans parler de la Banque de France, rappelons la création de la Caisse des Dépôts en 1816 ou la première nationalisation, celle du téléphone en 1889 (1).

(1) Suivent celle de l'Office de la Navigation (1912) des ports autonomes du Havre, de Bordeaux et de Strasbourg (1920), de l'Office de l'Azote et des Potasses d'Alsace (1924), de l'Office du Niger (1932), de la Compagnie Générale Transatlantique (1933). Les dates essentielles restent cependant 1936 (Air France et les 4 sociétés aéronautiques), 1937 (SNCF), 1940 (Havas et l'Office des changes, 1942 (la radio), 1945 (les 4 banques de dépôt, EDF, GDF, aéroport de Paris, Renault) et 1946 (35 sociétés d'assurances, CDF, les 6 houillères de Bassin).

Nous ne développerons pas ici le double caractère des nationalisations : outils de politique économique et "conquête populaire" (1) ; mais nous chercherons à préciser leur portée quand à la restructuration du système productif et au redéploiement du capital.

Examinons plus particulièrement deux aspects de cette interrelation, le premier qui a eu comme support les indemnités décidées en 1937 et 1945 - 46 ; le second relatif au fonctionnement quotidien actuel des groupes nationalisés.

Le mode d'indemnisation varie selon les types et les causes de nationalisations. La Régie Nationale des Usines Renault a été constituée comme sanction des actions de collaboration de leur propriétaire pendant la guerre. Par contre, les propriétaires des chemins de fer ou d'usines hydroélectriques ont reçu des indemnités particulièrement avantageuses et entretiennent encore aujourd'hui des liens privilégiés avec leurs anciennes filiales. Le groupe Rothschild est parvenu à vendre en 1937 à l'Etat un capital dont il ne réussissait plus à tirer un taux de profit élevé tout en conservant cependant 36 % du capital de la nouvelle société nationalisée, une rente honorable à l'époque, de 6 % sur ce capital et deux administrateurs au Conseil d'Administration. Les sommes directement versées lors de la nationalisation ont été recyclées dans des opérations plus rentables comme l'hôtellerie, le tourisme, ou les transports spéciaux, tandis que le groupe, spécialisé dans la

(1) Cf. Philippe BRACHET, *L'Etat Patron : théories et réalités*, Syros 1973, F. FRANCOIS-MARSAL, *Le dépérissement des entreprises publiques*, Calmann-Lévy, 1973.

Anicet LE PORS, *Les béquilles du capital*, Le Seuil 1977

SEGRE, *Les entreprises publiques en France* (des entreprises comme les autres, des entreprises pour quoi faire ?) Editions Sociales, 1975.

Ainsi que de nombreuses études spécifiques à divers groupes nationalisés comme les ouvrages de Frémontier, de Naville, de Bardou et Brachet sur Renault.

Les études théoriques comme la thèse de Claude BERTHOMIEU, *La gestion des entreprises nationalisées* (critique de l'analyse marginaliste), PUF, 1970

Ou juridiques comme l'ouvrage de Jean-Marie AUBY et Robert DUCOS-ADER, *Grands services publics et entreprises nationales*, PUF, *Thémis* 1969, tome I et 1973 tome II.

production et la transformation de matières pondéreuses (Le Nickel, Mokta, Penarroya) continue de bénéficier des tarifs préférentiels de transports par la société nationalisée (1).

Autre exemple d'utilisation par les groupes des nationalisations et des entreprises qui en découlent ; celles de l'électricité. On dénombrait avant guerre, 2 378 entreprises s'occupant à titre principal de production d'électricité : la plupart d'entre elles de petites tailles, alimentait une entreprise ou une région déterminée. On pouvait trouver cependant quelques grandes entreprises ou plutôt des entreprises liées à des grandes sociétés comme Pechiney, ou Empain (Compagnie du Chemin de Fer Métropolitain de Paris, Electricité de Paris, Electricité de la Seine, Electricité et Gaz du Nord, Compagnie Continentale Edison, Jeumont, etc...) ou à des magnats comme le "roi de l'électricité" Ernest Mercier (Union d'Electricité) ou P.M. Durand (l'Energie Industrielle). Ici également la "dépossession" de certains groupes paraît avoir le plus souvent facilité des reconversions tout en permettant de poser au niveau national le problème de la rénovation des capacités nationales de fourniture de l'énergie (2).

Autrement dit, la nationalisation de l'énergie a permis ou facilité en France :

- le recyclage des capitaux anciennement immobilisés
- la restructuration industrielle, les investissements et l'interconnexion du réseau au niveau national.

(1) Philippe BRACHET, *L'Etat Patron*, op. cit. Les liens traditionnels entre la Maison de Rothschild et l'Etat ne s'en sont pas pour autant distendus comme le montre la nomination d'un directeur de la Banque Rothschild au poste de premier ministre puis de chef d'Etat de la Vème République.

(2) En effet la loi sur les nationalisations prévoit légalement la fourniture d'électricité pour une quantité identique à un tarif calculé sur le prix de revient du kWh. Aujourd'hui, certaines centrales ne fournissant plus d'électricité, l'E.D.F. reporte ce droit sur des centrales voisines et livre toujours la même quantité d'énergie à ce tarif. Cependant, même au prix de revient, le tarif actuel de l'électricité de ces centrales se rapproche des autres tarifs et en est parfois même supérieur. (Ceci est dû aux gains de productivité importants de l'E.D.F pour les nouvelles centrales).

- la rentabilité exceptionnelle des obligations EDF, la plus élevée des valeurs françaises remboursées par tirage au sort chaque année et rémunérées par une fraction fixe du chiffre d'affaires.

- le maintien de positions commerciales dominantes de la part des grands consommateurs leur permettant d'obtenir des prix de l'électricité particulièrement bas.

Le mode d'indemnisation des groupes n'a donc pas conduit l'industrie à sa fin mais au contraire a libéré des capitaux nouveaux pour des investissements dans d'autres secteurs tandis que l'Etat prenait à sa charge un très vaste programme de modernisation (interconnexion du réseau EDF, aménagement de la vallée du Rhône, automatisation du réseau SNCF et RATP) ou des fermatures (CDF) à partir d'autres sources de financement. Les études sur le secteur public montrent que le fonctionnement même des entreprises nationalisées assure en permanence la prise en charge par l'ensemble de la collectivité d'une part, des frais structurels des grandes entreprises (1).

Les mécanismes d'ensemble des transferts Etat-industrie (2) prennent moins la forme de subventions que d'interventions directes des sociétés nationales dans les divers secteurs d'investissements (EDF, PTT, GDF) de financement (Crédit Lyonnais, Société Générale, B.N.C.I) ; dans l'internationalisation (RNUR), les restructurations (CDF), la recherche ou les industries de pointe (CEA, SNIAS, SNECMA).

(1) On citera sans vouloir entrer dans le détail du problème, quelques remarques qui illustrent le rôle de ces sociétés nationalisées.

- Pechiney Ugine Kuhlmann consomme, lui tout seul, plus de 10 % de l'énergie électrique haute tension produite en France et paie celle-ci en moyenne au niveau de son prix de revient.

- Air France assure un ensemble de lignes stratégiques ou de prestige dont les taux de remplissage annuels ne dépassent pas 20 %.

- 26 % du parc de wagons de la SNCF sont financés par des sociétés privées : SIMPTRA (Paribas et Lambert de Bruxelles), SITRAM (groupe Wendel), STEMI (Groupe Navigation mixte), ALGECO (Suez et Preussag)... et transportent 55 % du tonnage kilométrique.

(2) Anicet LEPORS, Les béquilles du capital, op. cit.

Nous avons ainsi les moyens de mieux comprendre la situation d'ensemble du capital français au seuil des années de rupture 1958 - 1962. Bien sûr, on ne peut réduire l'évolution d'ensemble d'une société à ses composantes économiques mais nous avons privilégié les éléments historiques qui ont une influence directe sur le mouvement d'ensemble de restructuration qui se déroule à partir des années soixante. De la période qui s'ouvre nous choisirons également deux éléments significatifs : les nouvelles bases de la politique économique mise en place par la Vème République concernant la restructuration du système industriel et financier ; la restructuration elle-même c'est-à-dire les transformations des alliances en même temps que la généralisation des structures de groupe.

2.7 CONDITIONS DE LA RESTRUCTURATION EN FRANCE DEPUIS 1958 : L'ETAT COMME AGENT DE LA FORMATION CONTEMPORAINE DES ALLIANCES

Lorsque la Vème République est instituée en France, les problèmes de structures économiques et politiques sont de fait beaucoup plus impérieux que les problèmes de conjoncture. L'objectif rapidement établi est de combler le retard du capitalisme français par intégration au marché mondial d'un petit nombre de groupes compétitifs dans des branches industrielles de pointe (métaux non ferreux, chimie, aéronautique, transports, énergies...) ; cette intégration devant conduire le reste de l'économie à s'aligner sur les capitaux dominants (réorganisation ou abandon des branches archaïques, nouvelle division des tâches à l'échelle mondiale, etc...)

Le changement de République et de gouvernement en 1958 marque surtout, du point de vue de la formation des groupes et ensembles financiers le début d'un ensemble de mesures qui seront prises pendant dix ans : mesures globales ou sélectives, autoritaires ou incitatives devant conduire à une transformation complète de la structure des affaires.

Le débat :

Au-delà des grands problèmes que les gouvernements ont eu à résoudre au cours de la décennie 1958 - 1968 : politiques (décolonisation, OTAN), financiers (Etalon or, dévaluations du franc), militaires et sociaux (guerre d'Algérie, rapatriés,) économiques (traité de Rome et ouverture des frontières), les problèmes de restructuration d'ensemble de l'économie française ont constitué la toile de fond de toute cette période.

Un débat de fond se développe rapidement sur le rôle que doit tenir la puissance publique dans cette structuration. Dès 1959, les grandes lignes de la politique de l'Etat sont tracées dans le "rapport Rueff Armand". Celui-ci préconise la levée de toute entrave à l'expansion des industries les plus puissantes, la suppression des indexations, la liberté des salaires et du commerce. D'autres études ou déclarations renforcent le débat apparemment contradictoire d'un interventionnisme d'Etat tous azimuts dans l'économie (ne serait-ce qu'au nom de l'indépendance nationale) et du renforcement de positions dominantes de groupes industriels ou financiers.

- Le rapport Clappier, autre étude commandée par le gouvernement "sur les industries exposées" et remis en 1964 demande le regroupement d'entreprises et l'intervention de l'Etat pour favoriser celui-ci.

- En 1967, le rapport Ortolli préconise à nouveau le regroupement des entreprises et le rapport Nora réclame pour la première fois ouvertement la rentabilisation des entreprises publiques et pose le problème des limites de l'intervention publique dans le secteur privé. Les nationalisations "nées dans un climat de pénurie où il importait plus de produire que d'être compétitif", n'étaient qu'un "modèle d'attente" (Rapport Nora, p. 24). "Une conception de "service public" trop généralisée conduit à faire des entreprises publiques une enclave régie par des lois à part ;

leurs tarifs, leurs salaires, leur crédit, leur capacité d'emploi deviennent des instruments directs au service de la puissance publique" (p. 28), enfin "il est inutile que l'Etat reste aussi lourdement engagé dans certains secteurs parce qu'ils ont nécessité son secours il y a des décennies. Mais il serait nuisible qu'il n'apporte pas son soutien à ceux qui en ont aujourd'hui besoin, quitte à y mettre un terme quand ce besoin cessera" (p. 32).

- Les rapports préparatoires aux Vème et VIème Plans demandent la constitution dans chaque branche industrielle de deux puis d'une entreprise leader et la constitution de groupes susceptibles d'affronter et de tirer profit de la concurrence internationale.

Les dix premières années de la Vème République voient se développer cette contradiction : le pouvoir politique intervient directement pour améliorer la compétitivité, la concentration et faciliter la constitution des groupes nationaux ; cette concentration nouvelle conduit les mêmes groupes à demander la pleine liberté d'action et donc la suppression des interventions du pouvoir public (1).

Laissant de côté de nombreuses mesures prises pour la restructuration de l'agriculture (plan Mansholdt et ses avatars pour la France), du commerce et de l'artisanat, des centres urbains (politique Pisani puis politique Chalandon) ; rappelons les principales mesures favorisant la concentration et la constitution des groupes. Car "La France demeure le seul pays où

(1) Le CNFF de son côté réclame, pour la première fois depuis la Libération la "réhabilitation du profit" dans sa Charte de 1975.

Le débat de l'intervention de l'Etat dans l'économie se poursuivra à l'intérieur même de l'appareil public ou coexistent partisans de l'intervention et partisans du laisser faire. Ch. de Gaulle prend comme conseiller monétaire J. Rueff ; M. Debré siège simultanément à V. Giscard d'Estaing. L'enjeu est d'importance ; le rapport des forces penchera d'abord en faveur des "étatistes" ensuite nettement au profit des libéraux.

où l'Etat continue de favoriser les fusions, de les promouvoir, d'intervenir directement sur leur avenir (1)".

Les bienfaits sélectifs des marchés publics :

Les marchés publics ont toujours constitué un outil de politique économique mais leur part dans la production nationale ne cesse de s'accroître ; elle atteint 7,6 % de la production intérieure brute en 1975 (sur un total de 1.439 milliards de francs). Mais ces marchés restent très inégalement répartis.

Nous constatons que deux branches dépassent 30 % de leurs commandes grâce à des marchés publics, six dépassent 12 %, le reste des branches étant compris entre 0 et 3,8 %. La sélectivité des marchés publics paraît d'autant plus évidente lorsqu'on rapproche ces commandes de la structure de chacune des branches concernées. Nous constatons que les six branches concernées sont les plus concentrées, y compris le bâtiment et génie civil où les principaux producteurs ont progressivement été inclus dans les groupes Suez (Bouygues, Française d'entreprise...) ou Paribas (Cochery, Poliet et Chausson, Campenon Bernard, Fougerolles, Société Chimique de la Route...)

On retrouve en effet :

- Combustibles minéraux : CDF/EDF
- Pétrole : CFP, SNEA
- Produits de la mécanique : CGE, Peugeot, Férodo, Empain, DNEL, Wendel
- Matériel électrique : CGE et Thomson Brandt
- Construction navale, aéronautique, armement : Dassault, SNIAS, SNECMA, THOMSON, WORMS

(1) Jacques HOUSSIAUX, Revue Direction, Février 1970, p. 151.

COMPARAISON, PAR BRANCHE ECONOMIQUE, DES MARCHES PUBLICS,
AVEC LA VALEUR DE LA PRODUCTION EFFECTIVE NATIONALE

(1975)

Produits	I Marchés publics en M.F.	Production de la branche au prix réel en M.F.	$\frac{I \times 100}{II}$
Combustibles minéraux solides, produits de la cokéfaction.....	1.801	11.345	15,9
Pétrole brut, gaz naturel et produits pétroliers raffinés.....	11.087	85.828	12,9
Minerais et métaux ferreux, produits de la première transfor- mation de l'acier.....	1.075	50.927	2,1
Minerais, métaux et demi-produits non ferreux.....	396	16.164	2,4
Matériaux de construction et minerais divers	1.113	29.510	3,8
Produits de l'industrie du verre..	46	7.089	0,7
Produits chimiques de base - Fibres artificielles et synthé- tiques	419	41.733	1
Produits de la parachimie et de la pharmacie	635	43.477	1,5
Produits de la fonderie et du travail des métaux	1.723	63.679	2,7
Produits de la mécanique	9.826	79.670	12,3
Matériels électriques et électro- niques professionnels.....	18.181	60.323	30,1
Biens d'équipement ménager	30	14.529	0,2
Véhicules automobiles - Autres matériels de transport terrestre..	1.462	78.141	1,9
Produits de la construction navale et aéronautique et de l'industrie de l'armement	13.053	37.212	35,1
Produits textiles, habillement....	668	78.191	0,9
Cuirs et chaussures.....	92	14.423	0,6
Bois, meubles, produits des industries diverses	840	51.375	1,6
Papier, carton.....	670	28.079	2,4
Presse et produits de l'imprimerie et de l'édition.....	99	25.706	0,4
Caoutchouc et matières plastiques.	623	28.398	2,2
Produits du bâtiment et du génie civil.....	37.267	235.939	15,8

Source : Christian DILLEMANN, *Les commandes publiques et stratégies politiques. Notes et études documentaires*, La documentation française, novembre 1977.

Participations financières et généralisation de "l'économie mixte".

Outre le rôle de la Caisse des Dépôts et Consignations, actionnaire à raison de 4 ou 6 % du capital de la plupart des groupes sans jamais se servir du pouvoir attaché à ces actions, l'activité financière publique auprès des groupes est essentielle. En premier lieu, notons la création de l'Institut de Développement Industriel ayant pour objet initial de renflouer les entreprises en difficultés, d'aider à leur rétablissement financier avant leur restitution au secteur privé. L'achat en 1977 d'une filiale financière du groupe Paribas, Gaz et Eau (1) permet à l'IDI de continuer à agir au-delà de la remise à flots conjointement aux autres groupes industriels. Politique nouvelle de financement, sans nationalisation, de secteurs privés qui a conduit en décembre 1977 au rachat de 18 % du capital de Nobel Bozel conjointement au CCF qui en a acquis 37 %.

D'autre part de nombreuses sociétés conjointes sont créées entre des sociétés publiques et des groupes privés, Notons les nombreuses filiales communes entre le CEA et PUK, le CEA et Rothschild, le **BAOM** et Amax (reprise de la Cofremmi), Paribas et EMC (2 sociétés), Paribas et Elf Aquitaine (2 sociétés) Paribas et EDF, Paribas et CDF. Les multiples filiales communes d'Elf Aquitaine avec la CFP, PUK, RP. Pricel, Suez, la CGE, Lafarge, Wende, Empain, Rothschild ; celle d'EDF-GDF avec Thomson, SGPM, Empain ; celles de CDF avec l'Air Liquide ou celles d'EMC avec Rhône Poulenc Pricel, PUK, SGPM ou Agache Willot, etc...

Enfin les aides directes à la concentration sont bien connues ; elles prennent nom de "plan professionnel d'aide à la restructuration de la sidérurgie" ou prêt du FDES ou financement direct (2) comme ce fut le cas pour l'absorption de Citroën par Peugeot (prêt de 1 milliard) et celle simultanée de

(1) Cette société avait à l'époque une activité industrielle qui a été filialisée (Société de Distribution Gaz et Eau) puis cédée à un groupe de distribution d'eau.

(2) Conseil Economique et Social : Le financement des Entreprises en capitaux de longue durée, Avis du 27-28 juin 1978, rapporté par Robert DELOROZOY.

Berliet par Renault (prêt de 0,4 milliards). Ces interventions directes, spectaculaires et efficaces sont le reflet des interrelations entre les deux milieux, politique et financier. Non moins efficace cependant est la politique fiscale de soutien à la concentration que nous allons examiner maintenant.

Une nouvelle fiscalité des entreprises (1)

Examinons plus attentivement la question de l'imposition des sociétés et en particulier comment les modifications, toutes partielles et sélectives, de celle-ci ont été menées depuis 1958 pour favoriser la restructuration du système productif.

La IVème République avait accru régulièrement la part de la charge fiscale des sociétés. Le taux théorique de l'impôt est passé de 24 % du bénéfice déclaré en 1948 à 34 % (1950) puis 36 % (1953), 38 % (1954), 41,8 % (1955), 45,6 % (1956), 50 % (1958). Malgré l'évasion fiscale, la part de l'impôt sur les sociétés dans l'ensemble des recettes fiscales a augmenté.

Une politique bien différente a été suivie à partir de 1958. Certes l' "IS" est resté fixé à 50 % et la part globale des impôts perçus à partir des sociétés n'a pas été considérablement modifiée: mais derrière cette stabilité, une politique discrète et persévérante de défiscalisation en fonction des objectifs de concentration a été menée. Les principales étapes en sont les mesures prises en 1959, 1965 et 1971.

Octobre 1959 ; est débattu un premier projet de loi portant réforme fiscale. Première étape encore prudente, avec la mise en place de l'amortissement dégressif, un nouveau système, plus "libéral" d'imposition des bénéfices des sociétés mères et filiales ; la suppression, dans des conditions très favorables (imposition à 6 % au lieu de 22 % ou 50 %) des décotes et dotations sur stocks (qui avaient été instituées par A. Pinay en 1952) et

(1) Ce paragraphe s'appuie sur "Fiscalité des grandes entreprises en France" de Patrick ALLARD, Michel BEAUD, Bertrand BELLON ; Cerca ronéoté, 1976.

l'extension du système de provision pour fluctuations de cours (1).

Mai 1965 ; V. Giscard d'Estaing, ministre des finances et des affaires économiques, présente à l'Assemblée Nationale son projet de loi modifiant l'imposition des entreprises et des revenus de capitaux mobiliers.

Les mesures sont de choix (2) : création de l' "avoir fiscal" ; taxation réduite des plus values à long terme et des plus- values réalisées lors des fusions ; nouvel allègement du régime fiscal des sociétés mères et filiales ; mise en place des systèmes du "bénéfice mondial"

; déductions fiscales définitives pour les entreprises qui distribuent des actions à leur personnel ; et puis quelques dispositions particulières : en cas de fusion un droit fixe de ... 50 F. porté ensuite à 180 F. remplace les

(1) Il s'agit dès le départ d'une politique d'ensemble même si elle mettra plus de douze ans pour être réellement établie.

Le 20 octobre 1959, A. Pinay, Ministre des finances et des affaires économiques, présente à l'Assemblée Nationale le projet de loi : "La réforme fiscale que nous vous présentons, et dont M. Le Secrétaire d'Etat aux Finances vous précisera les modalités, marque en fait une première étape".

Le Secrétaire d'Etat s'appelle V. Giscard d'Estaing ; il sera l'artisan de l'ensemble de la réforme qu'il veut étaler dans le temps : "La réforme doit aussi être continue. On l'a dit, il ne peut être question de régler tout à la fois et de manière définitive ; mieux vaut, en ce domaine, avancer par étape et réaliser une oeuvre de législateur".

L' "aménagement" de l'impôt sur les sociétés, c'est pour donner une "impulsion supplémentaire" à l'effort d'investissement, dans le cadre de la "recherche de l'expansion" ; pour l'amortissement dégressif (instrument qui permet à une entreprise qui investit, d'amortir plus, donc de réduire le bénéfice imposable et d'augmenter les moyens de financer de nouveaux investissements), comme pour la détaxation des sociétés mères et filiales, le projet s'inspire "des impôts les plus modernes (...) en application dans les pays voisins" et même, pour l'amortissement dégressif, "des systèmes les plus favorables des pays concurrents".

(2) "Faire de l'économie française le 4ème producteur industriel et agricole du monde : telle est, me semble-t-il la tâche que nous devons proposer à nos producteurs, à nos travailleurs et à la jeunesse montante de ce pays..." Il s'agit "d'adapter progressivement notre fiscalité non pas aux circonstances d'aujourd'hui mais aux conditions même du développement économique de notre pays", afin qu'elle soit "un instrument d'adaptation et d'équipement des entreprises qui vont affronter en portant nos couleurs, la compétition internationale".

anciennes taxes de 0,5 à 1,2 % des actifs des sociétés : et pour les sociétés qui arrivent à expiration et qui veulent se proroger, là encore un droit fixe de 50 F. remplace la taxe antérieure de 0,8 % de l'actif net (1).

L'imposition des plus-values à long terme passent sans transition de 50 % à 15 %. Les plus-values de fusion (chaque fusion donne possibilité de réévaluer les bilans de sociétés fusionnées) sont encore moins imposées : 5 % dont le report peut être étalé sur 10 ans.

Les dispositions les plus importantes de la loi sont les possibilités, sur agrément du ministère des finances, pour un groupe, d'être imposé sur son bénéfice mondial ou sur son bénéfice consolidé ainsi que celle de bénéficier de l'avoir fiscal.

Le bénéfice mondial permet à une entreprise ayant des établissements à l'étranger d'assimiler l'ensemble de ses activités en une unité de production unique ayant sa comptabilité en France (ou aux USA où le même système est en vigueur). Les sociétés pétrolières en sont les premières bénéficiaires, ce qui leur permet de faire comptabiliser en France ou aux USA, les frais d'extraction et de déduire de l'impôt sur les bénéfices une partie importante des redevances payées aux pays producteurs (2).

(1) C'est que la loi sur les sociétés avait été votée en 1867 : et beaucoup de sociétés se sont constituées pour 99 ans... Parmi bien d'autres, la Banque de l'Indochine venait à expiration en 1970, la Banque de Paris et des Pays Bas en 1971 ; pour leur prorogation, elles n'ont eu à payer en tout et pour tout que 50 F.

(2) Alors qu'en cours de route d'autres sociétés filiales interviennent pour le transport du brut par exemple et drainent les profits vers quelques paradis fiscaux : Bermudes ou Panama, mais aussi Suisse ou Luxembourg.

Mais un des aspects essentiels de la loi de 1965 réside dans la mise en place de l'avoir fiscal. Son objet : permettre un allègement du prélèvement fiscal portant sur la "rémunération de l'épargne investie dans les entreprises" ; ce prélèvement avait, selon l'actuel Président de la République, atteint en 1958 "son point culminant", impôt de 50 % sur le bénéfice des sociétés, plus taxe complémentaire de 24 %, plus impôt sur le revenu des personnes physiques (1).

Les divers gouvernements durant cette période se sont employés à alléger cette fiscalité : transformant la taxe complémentaire en un acompte ; ramenant l'impôt sur les revenus mobiliers de 8 % à 6 % puis 0 %, et donc faisant bénéficier les actionnaires d'un crédit d'impôt de 16 % en 1960 - 61, 18 % en 1962 - 64 et 25 % en 1965. Dans ce cadre, et si l'on s'en tient au plus visible, pour une entreprise déclarant et distribuant un bénéfice de 100, 50 vont finalement à l'Etat et 50 à l'actionnaire (2).

Cet avoir fiscal ne s'applique pas qu'aux personnes physiques mais à tous les actionnaires , personnes morales comprises

(1) On peut considérer que pour une entreprise déclarant et distribuant un bénéfice de 100, 74,5 allaient finalement à l'Etat et 25,5 % à l'actionnaire. En décomposant le bénéfice réalisé de 100 : 50 d'impôt sur les sociétés et 50 de bénéfice distribuable : consacrés à la rémunération des actions, ces 50 sont imposés à 24 % au titre de la taxe complémentaire (soit encore 12 pour l'Etat) ; l'actionnaire reçoit donc 38 sur lesquels il verse au titre de l'I.R.P.P. mettons 1/3, soit encore 12,5 pour l'Etat. Il reviendra donc seulement 25,5 à l'actionnaire.

(2) En décomposant le bénéfice réalisé de 100 : 50 d'impôt sur les sociétés (dont 25 d'avoir fiscal pour l'actionnaire) et 50 de bénéfice distribuable. L'actionnaire reçoit donc 50 et a un avoir auprès du Trésor de 25 ; son revenu est de 75 ; dont il doit 1/3 au titre de l'I.R.P.P., soit 25, il ne paie rien au fisc (grâce à son avoir fiscal) et conserve intégralement les 50.

et celles-ci sont les plus nombreuses (1). L'avoir fiscal favorise d'abord les entreprises jouant le rôle de sociétés mères (2). Il se révèle donc avant tout un instrument de défiscalisation des sociétés possédant des filiales : mères et filiales, comme les systèmes dits du "bénéfice mondial", du bénéfice consolidé (et plus tard du "bénéfice intégré") il contribue à substituer, à l'imposition en cascade des bénéfices, un système où les bénéfices réalisés en chaîne ne sont finalement imposés qu'une seule fois.

Décembre 1971 ; enfin complète, la réforme générale de l'impôt en particulier par une large extension de la provision pour reconstitution de gisement, destinée à "aider les entreprises françaises à prospecter des minerais inscrits sur une liste établie par arrêté", le Ministre des finances peut donner agrément pour un groupe d'être imposé sur l'ensemble de ses filiales : extension du bénéfice consolidé permettant non seulement d'éviter les doubles impositions mais de compenser les bénéfices de certaines filiales par les pertes des autres .

(1) Les entreprises sont, plus que les particuliers, intéressées à l'avoir fiscal. La répartition de la capitalisation boursière (valeur des actions) établie par la COB en octobre 1974 est la suivante :

Entreprises et institutions	42 à 47 %
Particuliers.....	39 à 44 %
Non résidents.....	14 à 15 %

... en tenant compte en outre que parmi les "particuliers" figurent MM. Michelin, de Wendel... et parmi les "non résidents" figurent le baron Empain ou les financiers internationaux.

(2) Si on prend les deux cas extrêmes :

	1958	10 ans plus tard et depuis...
Bénéfice réalisé par l'entreprise se répartissant ainsi.....	100	100
. Entreprise	0	62,25
. Actionnaire.....	25,5	25,5
. Etat	74,5	12,25
Entreprises bénéficiant d'avoir fiscal provenant des revenus de son portefeuille d'actions.		

Le bénéfice consolidé est l'application du même principe pour les sociétés mères et leurs filiales à plus de 50 % en France. Ces deux dispositions qui permettent de considérer de plus en plus les charges d'expansion (investissements nouveaux) comme des charges d'exercice déductibles d'impôt. Toute dépense devient une charge, le bénéfice n'a plus de signification puisque le capital n'est accumulé que pour pouvoir être dépensé dans des investissements productifs et ainsi de suite. (1)

On le voit : l'application de deux de ces mesures dépend directement du Ministre des finances. Et c'est là une des caractéristiques de ces lois fiscales : la procédure d'agrément, laisse carte blanche au Ministre, permet aux groupes de discuter directement de leur situation et de leurs charges fiscales, les place "hors loi", hors contraintes de tout citoyen ou toute personne morale vis-à-vis de l'Etat et la collectivité nationale (2).

La désimposition des groupes :

L'ensemble de ces mesures accroît l'écart déjà considé-

(1) En voici la principale disposition : "sur agrément du ministère de l'Economie et des Finances, une société française dont le capital est détenu en quasi-totalité (95 % au moins du capital social), directement ou indirectement, pourra être assimilée à un établissement de la société mère. Cette mesure permettra aux groupes d'entreprises de se restructurer de façon rationnelle, sans pour autant être privés de la possibilité de compenser les pertes éventuelles des filiales ainsi créées et les bénéfices des sociétés mères." (Ministère de l'Economie et des Finances, service de l'information, Les Nouvelles Dispositions fiscales applicables en 1972).

On remarquera que la loi n'a pas d'effet rétroactif, outre l'agrément du ministère, elle ne s'applique qu'aux groupes qui auront fusionné après sa promulgation. Elle a été votée le 24 décembre 1971, publiée au J.O. du 25 décembre ; le 28 décembre était signé la fusion de Pechiney et d'Ugine Kuhlmann.

(2) En 1965, L. de Tinguy, député du centre, s'écrit à propos de l'article 39 qui prévoit l'octroi d'avantages fiscaux par agrément du Ministre des Finances : "C'est l'article qui systématise l'impôt arbitraire, l'impôt subordonné à l'agrément du ministre (...)". M. Giscard d'Estaing répond : "Pour ces agréments, de quoi s'agit-il en réalité. Il s'agit d'apprécier les droits des intéressés compte tenu de critères objectifs précis (...) La logique veut donc que les administrateurs qui connaissent la matière fiscale donnent les agréments nécessaires. Elles le font dans un cadre nettement défini qui constitue en quelque sorte l'antichambre du droit commun

(Assemblée Nationale, séance du 12 mai 1965, J.O. p. 1298) "L'antichambre du droit commun", définit en effet l'arbitraire que constitue cette procédure d'agréments.

nable qui existe entre les résultats fiscaux et les résultats réels. Il n'est alors pas étonnant de voir que le pourcentage d'entreprises fiscalement déficitaires augmente avec leur dimension. Pratiquement nul pour les entreprises au forfait, on en trouve 9 % parmi les entreprises soumises au bénéfice réel et 30 % parmi les 50 premières sociétés en France (1974).

Il n'est pas étonnant enfin qu'entre l'application de la première loi fiscale que nous avons examiné (1960) et la période actuelle la part relative des impôts des sociétés (par rapport à la valeur ajoutée brute) ait diminué de 20 % alors que pendant la même période la pression fiscale restait constante au niveau national (c'est-à-dire si les sociétés payaient proportionnellement plus). En 1974, les entreprises françaises ont bénéficié d'avantages fiscaux divers pour un montant de 18,5 milliards dont 3,5 en exonérations fiscales.

Ces dégrèvements concernent des groupes aussi différents que les groupes pétroliers, chimiques, métallurgiques ou bancaires.

La maîtrise des compagnies pétrolières en matière comptable, fiscale, productive, économique et politique n'est plus à montrer. En matière fiscale, elles jouent de toutes les règles présentées plus haut ; en particulier de quatre d'entre elles : la provision pour reconstitution de gisements, la provision pour fluctuation des cours, le bénéfice mondial et le bénéfice consolidé. Ceci aboutit à se faire payer en franchise d'impôt (c'est-à-dire pour 1/4 par l'Etat et 1/4 par les actionnaires - avoir fiscal) la majeure partie de la recherche pétrolière nouvelle ; à constituer gratuitement une masse d'argent supérieure de très loin à l'encaisse courante des sociétés, et enfin à déduire de ses impôts (et non de la masse imposable) les royalties payées à l'extraction aux pays producteurs (ou une partie de celles-ci) (1).

Le résultat est significatif : entre 1968 et 1973, Elf et la CFP ne paient aucun impôt en France au titre de l'impôt sur les sociétés (2). Les 5 sociétés Schell Mobil. Fina, BP,

(1) "Rapport sur les conditions commerciales, financières et fiscales dans lesquelles les sociétés pétrolières opérant en France approvisionnent le marché et y assurent la distribution", Rapport Schwartz, nov. 1974, en particulier tome 1, p. 28 et suivantes.

(2) Le chiffre d'affaires des deux groupes était en 1972 de 23,5 milliards de F. et les bénéfices distribués de 655 millions.

et Esso ont payé en 1973, 20 millions de F. d'impôts (au titre de l'IS) pour un chiffre d'affaires de 16,3 milliards de F.

Un groupe comme Pechiney Ugine Kuhlmann de son côté bénéficie entre autres du système du bénéfice intégré pour 20 sociétés contrôlées à plus de 95 %. Pour 1973, ces filiales versent à la holding les impôts qu'elles devraient payer au trésor soit 70 millions de F. PUK compense les bénéfices et les pertes et fait tomber l'impôt de 70 à 2 millions ; retranscrit ensuite son avoir fiscal... et paie à l'Etat un impôt sur les bénéfices de 0,06 million de francs.

Quant aux sociétés financières, l'écart est plus considérable. Pourtant les mécanismes d'amortissement et de provisions ne jouent pas aussi facilement ; l'essentiel des déductions se fait après, sur l'affectation du bénéfice imposable après avoir fiscal. Pour 1972 et 1973, le calcul approximatif du taux d'imposition par le rapport :

impôt sur les sociétés

bénéfices d'exploitation

(en sachant que le bénéfice d'exploitation ne représente qu'une partie minoritaire de l'accumulation d'une entreprise) des sociétés BNP, Financière de Suez, Financière de Paris et des Pays Bas est toujours inférieur à 5 %. On est loin, on le voit, du taux d'imposition normal à 50 % du bénéfice ou même du taux exceptionnel prévu pour les plus-values à long terme.

Mais cherchons à mesurer l'effet global de ces mesures : on constate que l'impôt sur les sociétés a une tendance très nette à diminuer en valeur relative et à diminuer d'autant plus vite que le secteur considéré est plus concentré (1) ; d'autre

(1) Entre 1959 et 1969, l'IS payé par les sociétés industrielles, passe de 3,2 à 5,5 milliards de francs, soit une augmentation de 70 %. Mais, pour le secteur sidérurgie, (DNEI et Wendel, l'impôt payé baisse de 60 % ; il baisse de 16 % pour les métaux non ferreux, PUK et Rothschild, il n'augmente que de 10 % pour l'automobile, de 26 % pour la première transformation des métaux, de 40 % pour la chimie et le caoutchouc. Les secteurs où les augmentations les plus fortes sont enregistrées sont les industries diverses (+361 %), la presse (+ 145 %), Les matériaux de construction (+ 145 %), le verre (+ 122 %). (INSEE, Données essentielles sur l'industrie française, rapport pour la commission de l'industrie du VIIème Plan, sept. 1974, tome V, pp. 90-91).

part, l'IS représente une part décroissante tant de la valeur ajoutée d'ensemble (1) que de l'excédent brut d'exploitation (2).

Entre 1959 et 1969, l'EBE des entreprises de l'industrie (hors IAA et Energie) augmentait de 146 %, mais dans le même temps, l'IS versé par les mêmes entreprises n'augmentait que de 76 %. Dans la plupart des secteurs de l'industrie, l'EBE a crû plus vite que l'IS versé (3) :

Ici encore le rapport inverse qui existe entre concentration et imposition est significatif et va en s'accroissant dans le temps (4)

(1) de 2,4 % en 1959 à 2 % en 1972 de la valeur ajoutée des entreprises non financières.

(2) Se pose la question de l'inadéquation des règles fiscales avec la notion de profit d'entreprise. Les dispositions prises depuis 1959 ont eu pour effet, de réduire considérablement l'assiette de l'impôt, en minorant le bénéfice fiscal. En particulier les règles d'amortissement ne reflètent jamais l'usure réelle des moyens de production. L'étude de J. MAIRESSE (INSEE) a estimé à 16 ans la durée de vie moyenne des équipements dans l'industrie. Aucune entreprise ne pratique de tels taux d'amortissement.

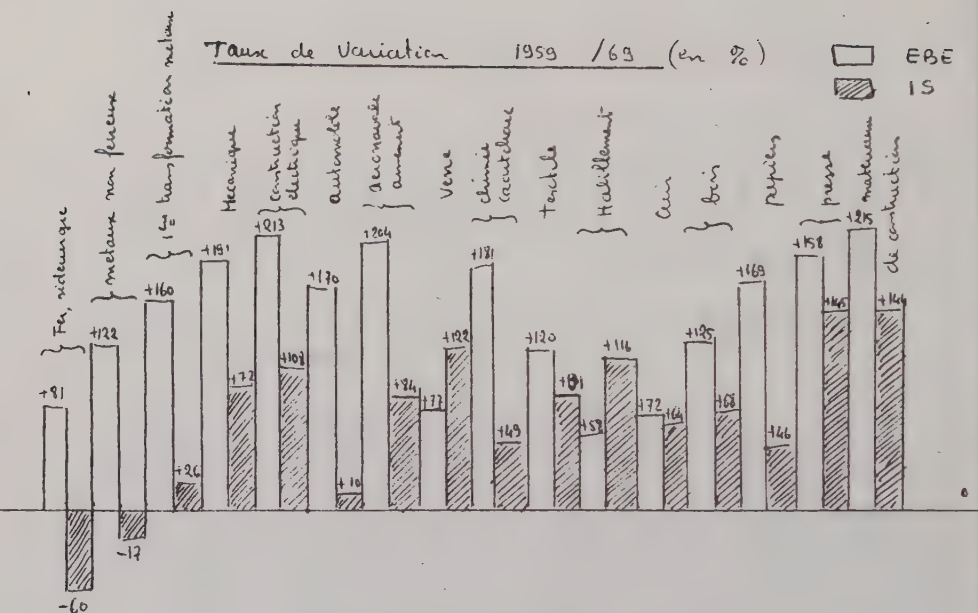
(3) Le poids de l'IS (IS/EBE) s'est réduit de manière importante: il passe de 14 % en 1959 à 9,3 % en 1969. En 10 ans, le poids de l'impôt a donc diminué de 43 %. En 1959, l'Etat prélevait 14 % des profits bruts des sociétés industrielles ; il n'en prélevait plus que moins de 10 en 1969.

Si l'on quitte maintenant les chiffres globaux pour s'attacher aux évolutions sectorielles, on s'aperçoit que dans certains secteurs, le poids de l'IS a littéralement fondu :

- dans la sidérurgie, le ratio IS/EBE passe de 9,2 % à 2 %
- dans les métaux non ferreux, il baisse de 23,1 % à 8,7 %
- dans la première transformation des métaux, de 20,5 à 9,9 %
- dans l'automobile, de 17 à 7 %
- dans la chimie et les caoutchoucs, de 19,3 % à 11,4 %
- dans la construction électrique, de 10 à 6 %
- dans l'aéronautique, de 10 à 6 %

Il n'y a que dans le secteur de l'habillement et dans celui des industries diverses qu'il augmente (respectivement de 2,7 à 3,7 % et de 11,2 à 13,3 %).

(4) La part de l'IS payée par ces secteurs rapportée à l'IS total payée par l'ensemble des entreprises industrielles s'est réduite, elle aussi. Elle passe de 6,5 % à 1,5 % pour la sidérurgie, de 2,7 à 1,3 pour les non ferreux de 11,7 à 9 pour la première transformation, de 7,8 à 5,2 pour l'automobile, de 10,3 à 15,5 pour la chimie entre 1959 et 1969.



L'état actuel des statistiques ne permet guère d'aller plus loin. Mais les comptabilités d'entreprises peuvent fournir d'autres indices. Nous avons cherché combien d'impôts sur les sociétés (avoir fiscal compris), payaient certaines des plus grandes entreprises françaises. Les résultats qui apparaissent dans le tableau ci-dessus sont obtenus en comparant l'IS et bénéfices nets (après amortissements et provisions).

Taux moyen d'imposition 1969 - 1973 (IS/bénéfices nets avant impôts)

Cie. Fin. de Paris et des Pays-Bas.....	4,70 %	(1971 et 72)
Peugeot SA	21,70 %	
Citroën SA	13,33 %	(71, 72, 73)
Usinor	33,50 %	
CGE	10,20 %	
Thomson CSF	16,20 %	
Hachette	32,20 %	
Rhône Poulenc	10,50 %	
PUK	8,20 %	(71, 72, 73)
St. Gobain - Pont à Mousson	15,40 %	(1970)

En 1959, malgré la sévérité du taux de l'IS, les sociétés ne concouraient que relativement peu aux dépenses de l'Etat.

En 1969, elles payaient relativement moins d'impôts qu'en 1959. Il n'y a pas lieu de croire que la situation se soit modifiée depuis : la législation fiscale n'a pas été amendée, si ce n'est dans le sens de l'allègement de l'IS.

Cependant, le taux de l'IS n'a pas été réduit : politiquement cela aurait été difficile. Alors ? Fraude ? Evasion fiscale à grande échelle au nez et à la barbe des contrôleurs du fisc. Sans doute, un peu : mais l'essentiel n'est pas là.

Nous sommes partis des compagnies pétrolières ; laissons à un de leurs porte-paroles le soin d'ouvrir une piste vers la réponse : comme les compagnies pétrolières, les grandes sociétés françaises "travaillent dans un cadre légal et fiscal qui a été décidé par le gouvernement". (1)

(1) M. DALMONT, Directeur des opérations de la CFP, Le Monde, 9/11/77

Les mesures étatiques en faveur de la concentration et de la constitution des groupes dont nous avons montré quelques aspects sont donc, on le voit, nombreuses et efficaces. Sans prendre comme objectif principal l'étude du rôle de l'Etat, force est de constater que, dans le cadre de la politique économique, des choix sont effectués, des mesures sont prises au nom de l'intérêt général. Mais ces mesures favorisent aujourd'hui tout spécialement la partie la plus puissante des intérêts financiers.

Tout se passe comme si, pour ce qui concerne l'activité financière, fiscale et industrielle, la division traditionnelle public-privé devait être remplacée par un ensemble de complémentarités. Les contradictions qui traversent les milieux financiers se retrouvent au niveau de l'Etat. De la même manière que le développement des secteurs d'économie mixte à partir des groupes nationalisés constitue un enjeu politique, les aides à la concentration, à la recherche, à l'équipement, à l'internationalisation tout comme les mesures destinées à supprimer ces aides lorsqu'elles ont atteint leur objectif auprès des groupes dominants reflètent les intérêts des groupes et les rapports de forces entre les diverses catégories du personnel politique qui leur sont proches.

Permanence des interrelations entre les couches dirigeantes de l'Etat et des groupes :

Pour clore ce chapitre sur les conditions de la formation des groupes et des alliances, nous rappellerons l'étroite interdépendance entre les couches dirigeantes de l'Etat et celles des milieux français. Cette proximité et cette complémentarité de fonctions ne pouvant pas ne pas influencer sur le cours des politiques économiques et des stratégies financières. Les études de socio-économie déjà mentionnées des équipes universitaires

P. BIRNBAUM (1), P. BOURDIEU (2), ou du CERCA (3) font largement état de cette identité sociale des deux catégories de dirigeants. La spécificité et la perméabilité des fonctions l'une par rapport à l'autre étant secondaires par rapport aux spécificités de ces couches sociales qu'elles traversent.

Illustrons ce fait par quelques remarques sur les liens entre les principaux dirigeants gouvernementaux et le monde des affaires. On ne peut prétendre que C. De Gaulle, G. Pompidou ou V. Giscard d'Estaing sont ou ont été des financiers, pourtant le premier était lié à la famille de Wendel, le second a été directeur de la banque Rothschild, le troisième est lié par son père à différentes affaires du groupe Suez, par sa femme aux Schneider, par son frère à IBM et diverses affaires américaines. Les exemples de ce type sont légion.

On ne peut prétendre que les hommes d'affaires ont tous eux-mêmes "fait" de la politique, pourtant Monsieur Richard Baumgartner a été ministre des finances, Monsieur Guillaumat, ministre des armées et parmi les PDG des plus grands groupes actuels celui du groupe Wendel ou du groupe Suez est ancien inspecteur des finances, ceux de la CGE, Paribas, de PUK, d'Hachette, de la Lyonnaise des Eaux, de Saint-Gobain-Pont à Mousson ont été en outre directeurs de cabinet de ministres, etc...

Le cumul des fonctions n'existe pas entre les deux domaines, mais le passage successif de l'un à l'autre (principalement dans le sens du pantoufflage de hauts fonctionnaires dans le secteur privé, signe d'une spécificité des deux instances et d'une primauté relative de l'une par rapport à l'autre), est fréquent.

(1) Pierre BIRNBAUM, Charles BARUCQ, Michel BELLAÏCHE, Alain MARIE, La classe dirigeante française (association, interprétation, intégration) PUF, 1978.

(2) Pierre BOURDIEU et Monique de SAINT MARTIN, Le patronat in Actes de la Recherche en sciences sociales, n° 20 - 21, 1978.

(3) Henriette ASSEO et Patrick ALLARD, en particulier: études en cours sur la bourgeoisie financière française.

La marque de cette interconnexion reste cependant secondaire par rapport à l'analyse d'ensemble du personnel politique et à la constatation que la majorité de celui-ci appartient de longue date mais de manière spécifique à la haute bourgeoisie. Autrement dit, de la même manière que sous l'ancien Régime les trois premiers enfants du sexe mâle d'une famille noble étaient traditionnellement affectés à porter respectivement le titre paternel, les armes et la soutane, aujourd'hui les familles de la bourgeoisie financière présentent à leurs enfants des opportunités de faire carrière tantôt dans les affaires publiques et tantôt dans les affaires privées.

Nous laissons aux sociologues la conclusion de la signification de l'interpénétration des classes dirigeantes".

"Au terme de cette recherche, on peut affirmer que les catégories dirigeantes de la classe dominante française constituent véritablement une classe dirigeante. Se recrutant dans un même espace social, au sein d'une même classe sociale, la classe dirigeante française apparaît comme un ensemble social clos sur lui-même, cristallisé : quasiment nul acteur provenant d'autres classes sociales ne parvient à y pénétrer. Les fils possèdent par conséquent des caractéristiques sociales identiques à celles de leurs pères : ils changent simplement, dans certains cas, de professions ou de secteurs.

"Cet espace social dirigeant voit sa cohérence renforcée par l'interpénétration des carrières. On a en effet mis en lumière l'existence de flux qui relient entre elles les différentes fractions dirigeantes : ainsi s'instaure une division du travail entre les fractions dirigeantes de la classe dominante, celle-ci répartissant ses membres dans les différents champs de l'espace dirigeant (...)

"Le problème des relations qu'entretient l'Etat avec les formes sociales dominantes semble donc se poser de manière pro-

fondément différente. L'Etat, bien évidemment, ne constitue pas un ensemble neutre qui organiserait, de manière impartiale, un équilibre entre les diverses forces sociales : il n'est pas un arbitre et les hauts fonctionnaires eux-mêmes qui le servent semblent abandonner peu à peu l'idéologie du service public qui légitimait auparavant leur action de grand commis. Mais l'Etat n'apparaît pas non plus comme le simple instrument du monde industriel : il n'est pas aux ordres des monopoles. Au lieu de concevoir les rapports de l'Etat et du monde des affaires en termes de domination, ou, au mieux, d'autonomie déléguée et concédée, comme on le fait traditionnellement, on doit dorénavant tenir ces deux espaces dirigeants comme la simple conséquence d'une division du travail bien agencée. Il n'est plus nécessaire de dominer ni même de déléguer une parcelle d'autonomie : la circulation ininterrompue des dirigeants d'un lieu de pouvoir à l'autre assure la cohésion de la classe dirigeante française (1)".

Cohésion qui explique les interférences permanentes en matière de politique industrielle entre les mesures étatiques et le mouvement de concentration contemporain concomittant à la Vème République.

Nous venons de voir comment les caractères constitutifs de la formation des groupes apparaissent tout au long d'un siècle et demi de développement du capitalisme. Bien plus, la

(1) Pierre BIRNBAUM, Charles BARUCQ, Michel BELLAICHE, Alain MARIE, La classe dirigeante française, PUF, 1978, pp. 187 et 188.

forme de groupe n'est pas récente : quelques groupes se constituent dès le Second Empire, d'autres avec le développement des industries lourdes de la métallurgie ou de la chimie : d'autres plus tard à partir des grands travaux d'équipements de la France ou dans les différents empires coloniaux.

Les deux guerres mondiales et la grande dépression de 1929 ouvrent une nouvelle période. L'appareil d'Etat qui a toujours participé sous une forme ou sous une autre aux diverses alliances ou concurrences entre capitaux - prend une part active à l'établissement cohérent de rapports de forces nouveaux (entre capitaux fédérés) en fonction des rapports de forces passés (entre capitaux autonomes).

La grande période de concentration et de redéfinition des alliances a donc été préparée par un long mouvement de maturation politique, au sens le plus large. Elle se fera avec la participation entière de toute la classe dirigeante française dans les instances financières comme dans les instances publiques.

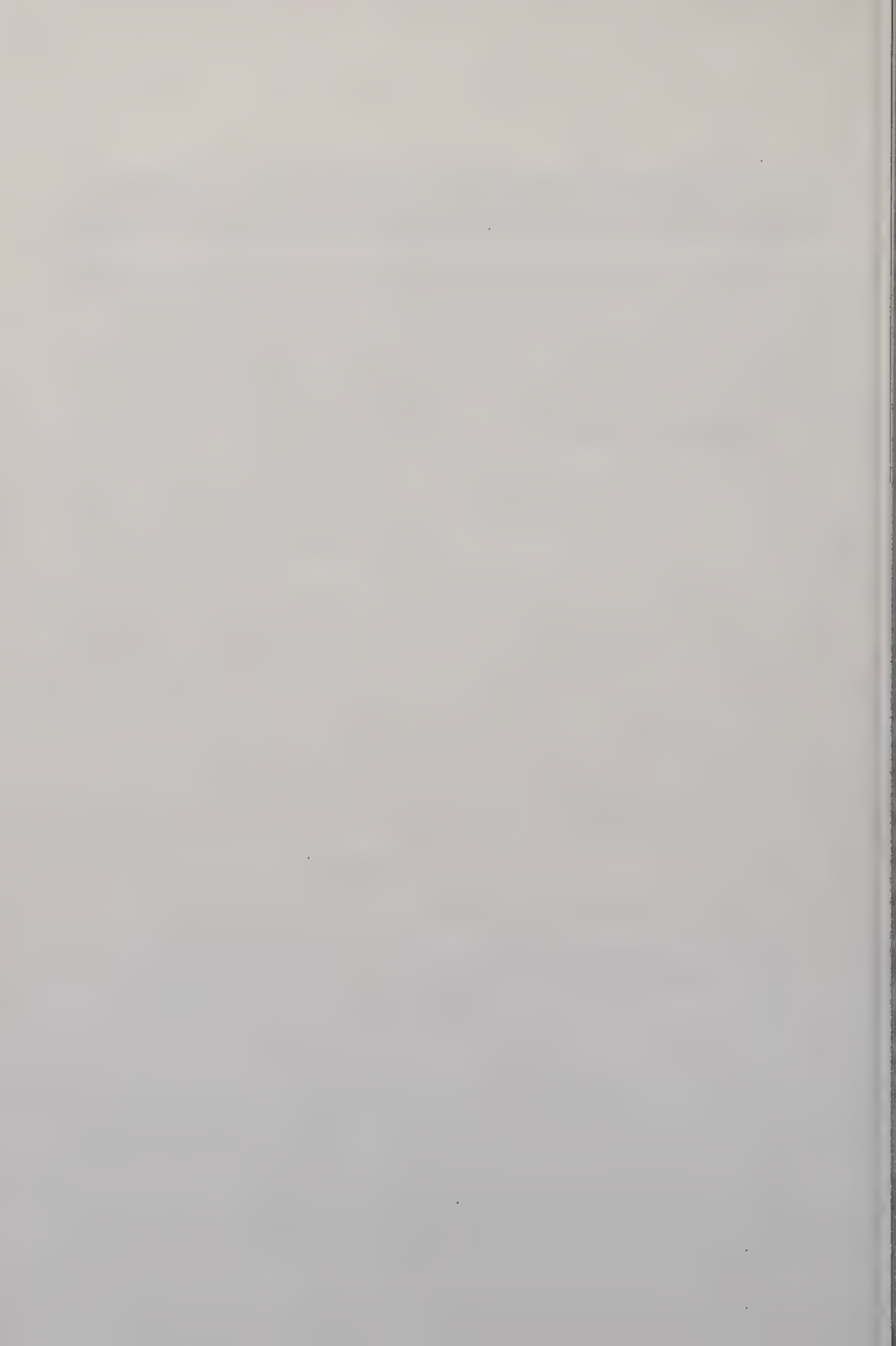
Car, en effet, les périodes que nous avons examinées jusqu'à présent n'ont pu permettre que la constitution de groupes :

- de petites dimensions
- dans des secteurs très définis (transports, chimie, métallurgie)
- laissant subsister à l'intérieur de l'hexagone une concurrence réelle sur les mêmes marchandises
- étant peu ou pas internationalisés.

A partir des années 1958-62, l'ouverture des frontières et la décolonisation modifient l'espace d'évolution des firmes et des groupes et montrent la faible concentration des groupes français au regard de la concurrence internationale. Cette période marque une rupture profonde qui aura pour conséquence simultanément la généralisation des groupes comme forme dominante

de concentration et de centralisation des capitaux en France et la structuration d'alliances plus larges; les ensembles financiers.

Nous analyserons cette période dans les chapitres à venir en distinguant d'abord la structuration des groupes de celle des ensembles financiers. Cette coupure, nécessitée par les besoins de l'analyse, ne devra pas faire oublier que les groupes et les ensembles se répondent comme structurant le même mouvement constituant aujourd'hui le capital financier.



CHAPITRE TROIS

LES GROUPES EN FRANCE

AUJOURD'HUI



Le chapitre deux a amorcé deux moments essentiels de rupture dans l'histoire de la formation des groupes en France : la Monarchie de Juillet et le Second Empire d'une part : les années 1958 - 62 d'autre part. La première période qui vient d'être traitée, est caractérisée par une participation nouvelle et massive de la Haute Banque aux affaires de l'Etat et aux investissements d'équipement ; par la généralisation des Sociétés anonymes et la création des nouveaux outils de mobilisation de l'épargne. Un siècle plus tard, la seconde période - dans laquelle se situent les chapitres à venir, voit se généraliser les groupes industriels, commerciaux, bancaires ou financiers comme formes dominantes de la structuration du capital en même temps que le développement systématique des alliances entre capitaux conduit à la polarisation de ces mêmes groupes au sein d'ensembles financiers.

Ce chapitre est consacré au mouvement contemporain de concentration en France et à la présentation des principaux groupes qui en résultent. Parmi ceux-ci nous privilégions les plus représentatifs qui constitueront l'échantillon de base de la typologie des groupes et de l'analyse des relations structurant les ensembles financiers l'objet des deux prochains chapitres.

L'ACCELERATION DE LA CONCENTRATION

Une nouvelle période de concentrations commence à partir de 1958-1960. Absorption de concurrents, fusions, ou apports partiels d'actifs permettent aux sociétés d'accroître leur domaine juridique bien au-delà de leur capacité de croissance interne. Ce mouvement qui subit une accélération régulière est généralisée à l'ensemble des industries.

EVOLUTION DES OPERATIONS DE CONCENTRATION 1900-1974 (1)
(sociétés anonymes seulement)

	1900-45	1945-50	1950-60	1960-70	1970-74
Nombre de concentrations	794	291	843	1.850	
Moyenne annuelle	18	58	84	185	200

L'analyse de la rupture des années soixante s'est effectuée d'abord à partir des théories américaines selon lesquelles toute concentration apporte un gain de "synergie" (2) autrement dit selon laquelle la fusion de deux parties est toujours plus grande que la somme de chacune d'entre elles justifiant ainsi la concentration au nom de l'adaptation des structures françaises à la concurrence internationale mais rapidement a été posé le problème des conséquences néfastes de la croissance externe systématique (effet "Penrose" (3)), effets mis en lumière à

(1) Sources Y. MORVAN, La concentration des entreprises en France, A. Colin, 1973 pour les années 1900 à 1970 et Données essentielles sur l'industrie française, INSEE 1975, tome VI, pour 1970-74. Les données sont comparables

(2) J.F. WESTON, The role of mergers in the growth of large firms, que l'on retrouve chez Michel LE GOC, La concentration des entreprises, une arme en temps de crise, Ed. Hommes et Techniques 1976 ou Jean-Pierre BOISIVON, Les avantages financiers de la croissance externe in Analyse financière, 1975.

(3) Voir en particulier les ouvrages ou articles de François JENNY et d'André Paul WEBER depuis 1970 ainsi que les études de Yves MORVAN, Alexis JACQUEMAN, etc... sur le pouvoir d'Etat face à la concentration et aux nouvelles données de la concurrence.

l'occasion de la crise de 1974-75 et du ralentissement momentané des fusions observées à cette époque.

De fait les essais théoriques sont étroitement liés aux spécificités du mouvement ; la concentration ne s'est pas effectuée de façon uniforme et l'on peut distinguer deux périodes principales. La première, de 1958 à 1965 prolonge, en l'accélérant, le type de concentration antérieure. De grosses entreprises et parfois des groupes absorbent des sociétés de taille secondaire (croissance externe) pour élargir, diversifier, ou intégrer leur champ d'activité. Ce premier mouvement voit la constitution de groupes de taille relativement secondaire par rapport aux groupes internationaux existant. Les plans d'intégration dont le Vème Plan de Développement Economique et Social prévoit encore comme objectif la constitution en France dans chaque branche industrielle de deux entreprises leaders.

La seconde étape commence en 1966, voit son apogée en 1971-73 et n'est pas encore terminée à ce jour ; elle élargit considérablement la dimension des concentrations effectuées et en particulier conduit à la fusion de groupes déjà constitués et à la constitution de groupes de taille internationale : Saint Gobain et Pont à Mousson, BSN et Gervais-Danone, Pechiney et Ugine Kuhlmann, Marine et Wendel, Peugeot et Citroën mais également Suez et la banque de l'Indochine, Paribas et la Compagnie Bancaire et plus récemment Peugeot et Chrysler Europe, Agache Willot et Boussac, etc...

La plupart des opérations de concentration réalisent une réelle centralisation des capitaux : sur la période 1960-70, seulement 18 % des opérations sont des absorptions de filiales par une société mère, et 10 % conservent, au moins en apparence, le caractère égalitaire des partenaires participant à la concentration (fusion).

LES 500 PLUS GRANDES ENTREPRISES FRANCAISES ET LES OPERATIONS
DE CONCENTRATION
EVOLUTION ANNUELLE DE LA REMUNERATION NETTE DES ACTIFS 1950-1969
(en millions de francs)

Année	Nombre des opérations de concentration	Rémunération totale des actifs	Rémunération moyenne par opérations
1950	21	58,61	2,79
1951	9	2,98	0,33
1952	22	42,02	1,91
1953	41	147,96	3,60
1954	16	17,91	1,11
1955	41	45,83	1,11
1956	52	25,32	0,48
1957	36	67,31	1,86
1958	45	40,52	0,90
1959	68	101,61	1,49
1960	75	165,47	2,20
1961	70	230,29	3,28
1962	93	201,77	2,16
1963	131	298,04	2,27
1964	113	164,31	1,45
1965	96	279,16	2,90
1966	79	817,08	10,34
1967	57	753,49	13,21
1968	56	720,12	12,85
1969	72	1.287,10	17,87
TOTAL	1.193	5.466,90	4,58

Source : *Direction*, Février 1970, p. 168

NATURE DES OPERATIONS DE CONCENTRATION (1960-1970) (1).

Nature des opérations	Moyenne annuelle	Pourcentage
Absorption	50	40,7
Fusion	12	10 82,1
Apport partiel	38	31,4
Absorption de filiales	22	17,9

Le mouvement de concentration caractérise donc pour l'essentiel l'évolution des structures industrielles et financières contemporaines. Il remplace la politique des cartels (2) et des

(1) Source : A.P. WEBER, *Concentration et fusion d'entreprises en France*, Notes et Etudes documentaires, n° 3552, janvier 1969.

Sans que les données soient comparables, les opérations de concentrations, concernant les entreprises cotées, prenant la forme de fusion ou d'apports partiels d'actifs sont les suivantes pour les années récentes :

	1974	1975	1976	1977	Moyenne sur 4 ans.
Fusions	29	38	29	36	33
Apports partiels d'actifs	19	12	23	16	17,5

Source : Rapports annuels de la Commission des Opérations de Bourse.

(2) Même si les cartels restent une pratique vivace dans la stratégie industrielle et financière. A témoins parmi d'autres :

- le cartel des fabricants de câbles électriques auquel participe la CGE et PUK qui existe depuis 1931.
- le cartel des Teinturiers établi à Paris de 1964 à 1969
- le cartel du marché européen du verre entre BSN et Saint Gobain jusqu'en 1969
- le cartel des tubes en PVC à partir de 1967 entre PUK, Armosig puis Pont à Mousson et Eternit.
- le cartel des fabricants de fibres synthétiques Bayer, Hoechst, Rhône-Poulenc, et Montefibre régulièrement réactualisé à Zurich.

Sans rappeler les ententes organisées à propos des marchés publics comme le papier à cigarettes (client la Seita), les films (client l'ORTF), les poses de lignes électriques (client l'EDF) ou les centraux téléphoniques (client les PTT) que n'a généralement pas à examiner la Commission Technique des Ententes gouvernementale.

trusts, dominante depuis l'entre deux-guerres. Il permet de constituer des centres de décision et de gestion unifiés reportant, à l'extérieur des structures nouvelles, les contraintes de la concurrence.

Mais cette concentration n'a pas pour effet principal de permettre la constitution de grandes entreprises. Au contraire, les unités financières et stratégiques ainsi constituées laissent subsister, et au besoin créent lors des restructurations, des unités de production différenciées à l'intérieur de groupes de sociétés.

3.2 GENERALISATION DE LA FORME GROUPE

L'essentiel de la modification intervenue dans les années récentes réside moins dans l'importance numérique des concentrations que dans leur modifications des stratégies des capitaux dominants qu'elles mettent en oeuvre et donc des structures qui en découlent.

C'est en effet, cette période de concentration qui conduit à la généralisation de la forme groupe comme forme dominante de mise en valeur. Parmi les très importants travaux - récents ou en cours - visant à perfectionner la saisie des groupes, leur dénombrement, leurs contours, leurs structures internes (voir l'annexe de ce chapitre).

L'étude effectuée par l'INSEE sur 18 principaux groupes industriels en 1972, montre clairement le poids particulier de ces nouveaux groupes dans l'économie nationale. Ceux-ci représentaient à l'époque par rapport à l'ensemble de l'industrie 10 % de la production, 11 % des effectifs employés, 12 % des

salaires et des immobilisations brutes, 15 % des investissements nets et 23 % du chiffre d'affaires à l'exportation (1).

Poids des activités industrielles de 18 groupes (en 1972)

	Biens d'équipe- ment	Biens inter- médiaires	En % Ensem- ble de l' économie
Effectifs	31	29	11
Salaires + charges sociales	33	34	12
Situation nette.....	30	48	14
Immobilisations brutes	38	41	12
Investissements nets	49	45	15
Chiffres d'affaires exportations..	44	50	23
Autres valeurs immobilisées nettes	38	60	15
Dividendes et tantièmes distribués	25	52	18
Dettes à long et moyen terme.....	45	57	12
Frais financiers.....	37	46	11
Production.....	34	37	10
Valeur ajoutée'	33	33	11
Excédent brut d'exploitation	32	32	11
Profit brut après impôt.....	35	32	10
Autofinancement.....	37	30	9
Stocks	38	43	17
Clients nets.....	27	37	15
Fournisseurs nets.....	30	34	13

Source : Robert de Vannoise, Etude économique et financière de 18 groupes industriels français en 1972 in Economie et Statistiques mars 1977 INSEE

La même étude précise certaines caractéristiques de ces groupes : endettement, localisation... y compris leur poids dans les secteurs industriels, comme la sidérurgie avec Wendel, Denain Nord-Est Longwy et Empain-Schneider (Creusot-Loire) ; le verre avec Saint Gobain Pont à Mousson et BSN ou l'automobile avec Renault et Peugeot-Citroën...

Cette étude, élément d'un ensemble d'approches systématiques sur les groupes effectuées par l'INSEE ou les centrales de bilan à partir des résultats consolidés présentés par les groupes eux-mêmes, a pour premier mérite d'exister dans un milieu où le secret des affaires a jusqu'à présent occulté la réalité des groupes autant que des alliances qui les sous-tendent. Tout aussi essentiels sont les résultats obtenus à partir d'un traitement systématique de données rendues très homogènes. Cependant ce type de résultats porte les limites du caractère rigoureusement légaliste de la démarche (ne reconnaissant pour vrai que ce qui est admis comme tel par la réglementation économique, juridique et, pour partie fiscale) qui, en faisant l'économie d'une problématique théorique d'ensemble, ne reflète qu'une partie de la réalité. Conséquence directe : l'activité à l'étranger est sous-estimée ou écartée, la sous-traitance (plus de 60 % de la production d'IBM par exemple) n'est pas prise en compte. Mais, ce qui paraît plus important, les schémas établis pour l'entreprise et en particulier son caractère d'entité autonome vis-à-vis du marché, de la concurrence sont transposés au niveau des groupes. On ne tient pas compte des liens tout autant institutionnels, même s'ils ne sont pas formalisés par des actes juridiques ou même par une quelconque manifestation publique, qui existent entre les groupes. Les groupes ont été principalement constitués pour reculer les limites de la concurrence, mais, leur mouvement même implique le maintien ou la création de nouvelles formes de concurrence à l'intérieur des structures monopolistes tout autant que l'élaboration de nouvelles formes d'alliances au-delà des structures établies, donc entre groupes autonomes.

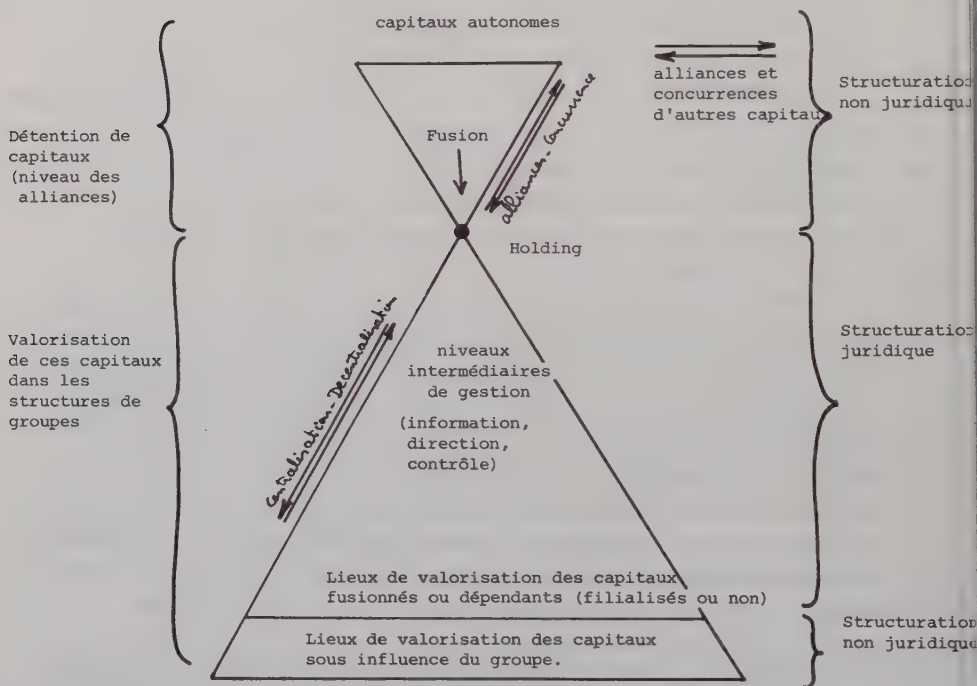
Il ressort du mouvement de constitution des groupes que cette forme permet de "fusionner" des capitaux autonomes, c'est-à-dire d'unifier le processus de valorisation tout en attribuant à chacun de ces capitaux une part de contrôle du processus de mise en valeur. Autrement dit, la première caractéristique des groupes réside dans l'unification au sein de centres de décision stratégiques de mise en valeur de capitaux autonomes qui conservent pour partie leur spécificité. La pyramide ainsi constituée va de la diversité des capitaux autonomes à l'unité du centre de décision opérationnelle (mise en valeur). Mais le centre n'est souvent réduit du point de vue de la loi qu'à une petite société de quelques salariés : les "holdings" ces sociétés mères, supports de la pluralité des propriétés, contrôlent à leur tour un ensemble de filiales, sous-filiales et autres sociétés dépendantes (1) aux activités différentes et complémentaires.

Le centre de décision du groupe procède par délégations de responsabilités successives dans l'ensemble des unités de valorisation qu'elle contrôle et à ce niveau le mouvement centralisation-décentralisation est une des clef de voûte de la structure de groupe. La nouvelle pyramide ainsi établie est inversée par rapport à la précédente. L'unité du pouvoir de contrôle et du processus de valorisation au fur et à mesure qu'elle se renforce par la concentration, se démultiplie par délégation en un nombre de plus en plus important de lieux de cette valorisation.

Le schéma suivant rappelle à nouveau le caractère partiel des analyses uniquement centrées sur les structures. Celles-ci sont conduites à limiter la saisie des groupes à leur apparence extérieure, c'est-à-dire à la forme groupe juridiquement constituée, alors qu'il est nécessaire de tenir compte de toute la

(1) La forme juridique de filiation par détention du capital est le principal moyen de cohésion du groupe. Mais d'autres moyens indirects de dépendance au centre financier existent et se matérialisent sous diverses formes comme des accords de production, de fourniture, d'achats, de sous-traitances, etc... établissant ainsi des lieux de valorisation du capital soumis à l'influence du groupe.

zone d'influence, au strict plan économique, des groupes comme le fait Yves DUPUY (1) mais, bien au-delà, en amont, de l'existence d'autres structures que celles établies juridiquement pour supporter les stratégies mises en place par les capitaux autonomes tant pour leur mise en valeur directe que dans le cadre d'alliances plus larges aux niveaux commercial ou financier.



Dans ce cadre, nous étudierons les principales caractéris-

(1) Yves DUPUY dans sa thèse sur la définition du groupe distingue au-delà du noyau financier "dur", la frange financière (filiales communes) la mouvance financière et les zones d'indépendance apparente indiquant par là, la nécessité d'intégrer les structures aval d'un groupe comme des outils mis en place pour supporter des stratégies.

tiques stratégiques et structurelles des groupes en France. Nous présenterons d'abord un échantillon significatif de ces groupes selon un choix (1) effectué dans le cadre d'un Centre de Recherches et qui a servi de base à une publication récente à laquelle nous avons participé (2).

La structuration progressive de ces groupes reprend la distinction traditionnelle entre groupes industriels, commerciaux, bancaires et financiers. Toutes les plus importantes sociétés françaises sont partie prenante de structures de groupes ; deux exceptions notables cependant devront être faites concernant les têtes de pont en France de sociétés étrangères et les "groupes" étatiques, que nous traiterons séparément et en premier lieu.

(1) Les groupes retenus sont les suivants :

AGACHE-WILLOT
AIR LIQUIDE
BEGHIN SAY
BSN-GERVAIS DANONE
CDF
CGE
CHARGEURS REUNIS
CHRYSLER
CII - HB
DASSAULT
DMC
DNEL
EDF
ELF AQUITAINE
EMC
EMPAIN-SCHNEIDER
FERODO
FIAT
GDF
GENERALE DES EAUX
HACHETTE
HOECHST
IBM

LAFARGE
MICHELIN
NAVIGATION MIXTE
NESTLE
L'OREAL
PERNOD-RICARD
PEUGEOT
POLIET ET CHAUSSON
PUK
RENAULT
ROTHSCHILD
RP-PRICEL
SCHLUMBERGER
SCOA
SGPM
SLEE
SNCF
SNECMA
SNIAS
SUEZ
THOMSON-BRANDT
WENDEL
ITT

Ces groupes, totalisent en 1976 un chiffres d'affaires industriel de plus de 500 milliards de francs avec un effectif de 3 millions de salariés directs.

(2) Patrick ALLARD, Michel BEAUD, Bertrand BELLON, Anne Marie LEVY, Sylvie LIENART, Dictionnaire des groupes industriels et financiers en France, Le Seuil, 1978.

3.3 LES TETES DE PONT DE GROUPES ETRANGERS EN FRANCE

L'ouverture des frontières et l'internationalisation constatée depuis vingt ans a pour corrolaire l'accroissement des investissements directs en France de capitaux étrangers et principalement des groupes multinationaux. En 1975, pratiquement le quart (1) du potentiel industriel français est détenu par des capitaux étrangers (2). L'origine de ces capitaux provenant pour moitié des autres pays européens et 40 % environ des USA. Ces investissements sont le fait des plus puissants groupes au niveau mondial (3) et restent très localisés à des secteurs limités : essentiellement les matériels d'équipement, d'informatique, le matériel électronique, le pétrole et la pétrochimie (4). Enfin,

(1) 17 % des effectifs, 26 % des ventes et 22 % des investissements français sont effectués par des entreprises détenues à plus de 20 % par des capitaux étrangers.

(2) La part des capitaux étrangers dans les autres pays européens n'est pas sensiblement différente à l'exception d'un taux plus faible en Grande-Bretagne (14 %) et en Suède (10 %) ; beaucoup plus élevée au Canada (56 %) et presque nulle au Japon (4 %). (Ces pourcentages représentent la part des ventes des sociétés détenues par des capitaux étrangers dans les ventes totales.

(3) Les premiers investisseurs américains en France pour 1975 sont dans l'ordre Exxon, Honeywell, Mobil Oil, Texaco, IBM, Standard Oil of California, Gulf Oil, Chrysler et ITT qui représentent 8 des 10 premières firmes mondiales, les deux autres étant Ford et General Motors (Source classement de la revue Fortune, 1975)

(4)

Quelques secteurs industriels en fonction du niveau de participation étrangère	Part des entreprises à participation étrangère dans les secteurs investis	
	Effectifs	Ventes H.T.
Fabrication de machines de bureau et de matériel de traitement de l'information	68 %	77 %
Parachimie	50 %	54 %
Extraction et préparation du minerai de fer	50 %	47 %
Production de pétrole et gaz naturel	44 %	42 %
Production de machines agricoles	41 %	52 %
Industrie pharmaceutique	35 %	41 %
Fabrication de matériel électronique ménager et professionnel	34 %	41 %
Industrie de caoutchouc	30 %	38 %
Industrie chimique de base	28 %	32 %
Industrie de l'ameublement	8 %	9 %
Travail des métaux	8 %	8 %
Industrie de l'habillement	7 %	9 %
Industrie textile	6 %	7 %

Source Les participations étrangères dans l'industrie française au 1er janvier 1975 in Les Notes bleues du service de l'information du Ministère de l'économie juin 1978.

liée à cette spécialisation, les implantations en France sont très localisées (1).

Ces particularités font que les groupes étrangers implantés en France ne reproduisent que rarement au niveau national une structure de groupe. Il s'agit le plus souvent de lieux de production de grande taille permettant de détenir dès le départ une position monopoliste dans un secteur donné (groupes pétroliers, Honeywell ou IBM). Secondairement certains groupes reproduisent à une échelle réduite la structure existant au niveau international (Fiat, Chrysler ou ITT) enfin beaucoup plus rarement des groupes développent en France une stratégie spécifique (cas essentiellement de groupes européens comme Nestlé ou Hoechst).

Centres de profits directement dépendants d'une division internationale du travail :

Les deux exemples les plus significatifs que nous retenons dans notre échantillon sont Honeywell (2) et surtout IBM (3)

(1) Essentiellement dans la région parisienne 23,8 % des effectifs industriels totaux sont employés dans des firmes à participation étrangère en Haute Normandie (22,8 %), en Picardie (21,7 %), en Lorraine (21,5 %), en Alsace (20,9 %) et dans le centre (21,0 %) : Les notes bleues du service de l'information du Ministère de l'Economie, juin 1978.

(2) Deux éléments caractérisent Honeywell en France : l'histoire de son implantation avec les diverses péripéties autour du marché des ordinateurs de 1960 à 1976 et la mise en place d'une stratégie visant en reprenant à son compte les caractéristiques d'IBM à détenir dans les cinq ans à venir la première place que ce dernier possède sur le marché français. La structure du groupe est imbriquée avec celle des machines Bull détenues par l'Etat français et la CGE et en particulier de CII Honeywell Bull, les rapports technologiques donnent le pouvoir au groupe Honeywell.

En France, les services administratifs et de recherche sont localisés dans la région parisienne. Deux unités de production à Angers et Belfort font le montage des ordinateurs (les composants étant fabriqués par d'autres groupes et les carters des ordinateurs étant sous-traités). Enfin des directions opérationnelles (500 personnes chacune) sont installées à Lyon et à Bordeaux.

(3) Voir les investissements étrangers en France du groupe de recherches en géographie industrielle (Universités de Paris VIII et Paris I) P.U.G, 1975 ainsi que l'ouvrage d'Henri BAKIS, IBM, Une multinationale régionale, PUG 1977

dont il faut présenter les caractéristiques.

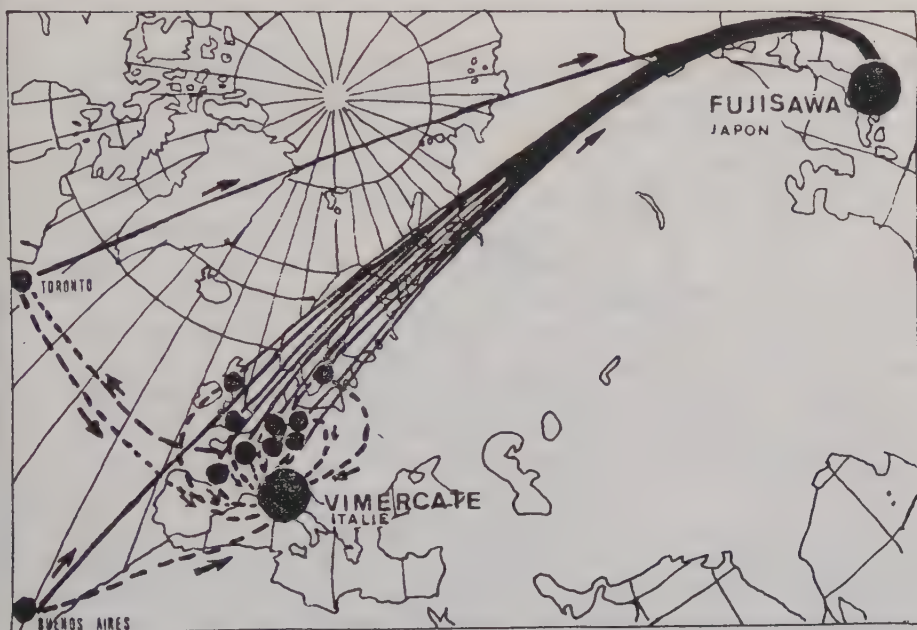
Comme les autres antennes en France des groupes multinationaux, IBM France (19.300 salariés, 7.300 millions de francs de CA) (2) est avant tout la filiale d'IBM USA, onzième groupe mondial qui effectue la moitié de son chiffre d'affaires aux USA et l'autre moitié dans toutes les parties du monde (75 milliards de francs en tout).

La société française qui n'a pratiquement aucune filiale et fonctionne comme un des rouages de l'ensemble du groupe au niveau mondial. La complémentarité des productions est extrême et aucun pays ne peut à lui seul prétendre produire un matériel complet. Deux circuits parallèles de production existent cependant ; chacune des fabrications à laquelle concourt l'ensemble des pays du monde est également fabriquée aux USA, réservant ainsi à la fois l'exclusivité du marché américain à la société-mère et la capacité, pour celle-ci de pallier à une défaillance éventuelle du système de production dans le reste du monde.

Une étroite imbrication technique : exemple de la production du "système 3" (2).

(1) Note : tous les chiffres de ce chapitre sont établis au 1er janvier 1976.

(2) Henri BARKIS, IBM, une multinationale régionale, op. cit. p. 198.



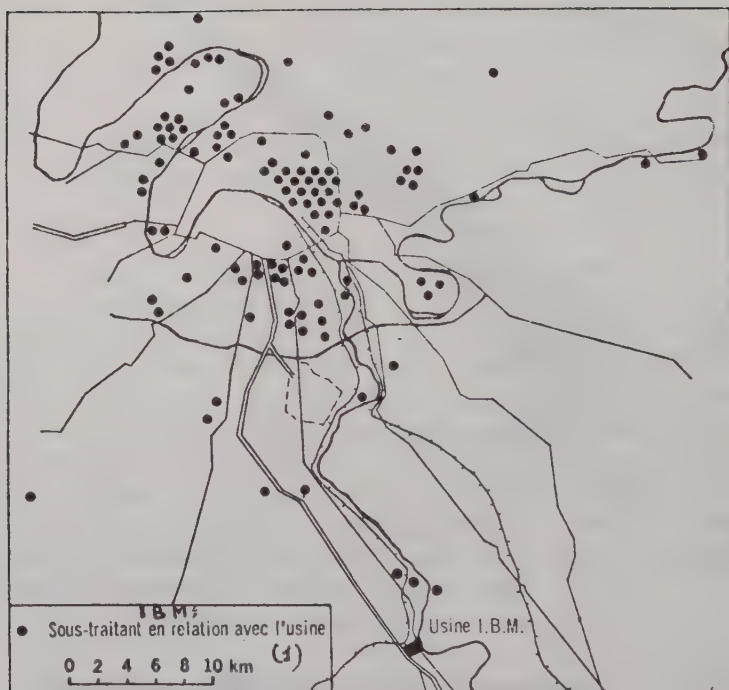
IBM: UNE ETROITE IMBRICATION TECHNIQUE
L'EXEMPLE DU « SYSTÈME 3 » (1)

● : COMPOSANTS ET SOUS-ENSEMBLES

● : SYSTÈMES TERMINÉS

En France, le Centre de Recherches effectue des études pour l'ensemble du groupe sur les techniques de programmation, de conversion et le développement des systèmes de télécommunications. La production des usines de Bordeaux, Corbeil-Essonnes et Montpellier est étroitement dépendante des autres productions mondiales mais également n'est que la partie mineure de la production IBM en France ; en effet 60 % de cette production est sous-traitée. La sous-traitance en effet est un des éléments fondamentaux de la stratégie mondiale d'IBM. La figure ci-contre donne un aperçu de l'impact et de la diversité de celle-ci pour l'usine de Corbeil, alors même que cette sous-traitance est en déclin par rapport aux autres usines en France (1).

(1) Henri BARKIS, *IBM, une multinationale régionale*, op. cit. p. 203.



Reproduction nationale ou régionale des structures internationales des groupes étrangers.

Ce type d'implantation est plus ancien que le précédent mais également plus instable comme on le voit aujourd'hui dans le cas d'ITT ou de Chrysler. Les groupes choisis dans notre échantillon sont Fiat en France (qui y reproduit à l'identique

(1) Henri BARKIS, IBM, une multinationale régionale, op. cit. p. 203.

sa structure italienne) (1), Chrysler pour qui l'unité de structure n'était pas la France mais l'Europe Occidentale jusqu'au rachat intervenu en août 1978 par le Groupe Peugeot-Citroën et la prise de participation de Chrysler dans le capital de Peugeot (15 % du capital) (2) et ITT (3) qui paraît l'exemple le plus caractéristique :

Ici aussi les sociétés qui constituent "ITT en France" (qui n'existe pas comme structure juridique, à l'inverse d'IBM) ne sont que des prolongements d'un groupe multinational et ne peuvent se comprendre que par référence au groupe d'origine. En s'implantant à l'étranger, un groupe exporte à la fois sa stratégie (faire du profit sur telle ou telle base technologique

(1) Les structures internationales de Fiat ont été transformées en 1976. En même temps, Fiat France a suivi le même processus, devenant holding pure et transférant ses activités à deux sociétés industrielles Fiat automobiles et Fiat matériel agricole. Cette modification de structures complète celle entamée en 1974 avec la création de Fiat Allis France (530 salariés) et Unic Fiat (7 450 salariés).

Ainsi une société mère holding détient 4 filiales spécialisées respectivement dans les automobiles, le matériel agricole, les poids lourds, et le matériel de travaux publics.

A cette structure simple s'ajoute bien entendu quelques holdings et filiales immobilières ainsi que quelques participations d'importance comme dans le Club Méditerranée ou la BUE (groupe Empain).

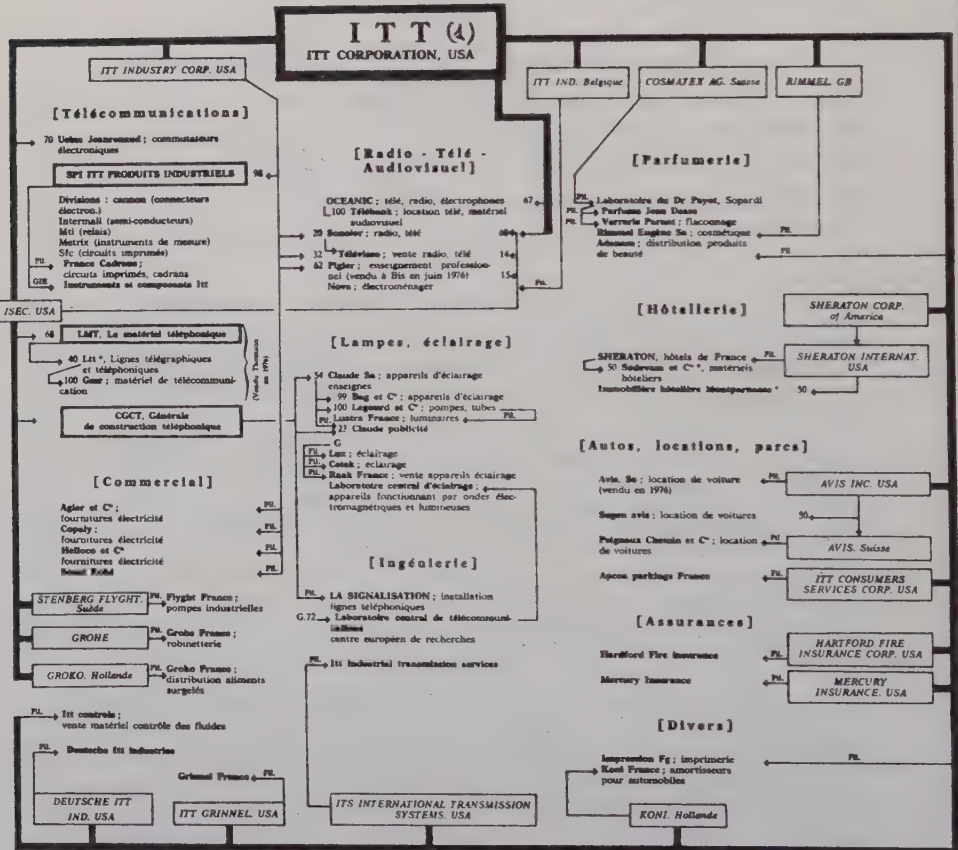
Fiat en France est un "petit" groupe si l'on tient compte de ses 9 800 salariés employés dans les différentes filiales alors qu'il en compte plus de 200 000 uniquement pour l'Italie. Le groupe n'utilise la France que comme un débouché pour ses automobiles mais y produit des tracteurs et des poids lourds.

(2) Le groupe américain (en grande partie contrôlé par Consolidated Coal, lui-même faisant partie du groupe financier Hanna) est venu en France en rachetant progressivement le secteur automobile de la société Simca (majoritaire à partir de 1963) et sans créer d'unité de production nouvelle si ce n'est l'usine de Poissy. En 1976, Simca Chrysler France (34 160 salariés, 5 610 millions de francs de CA) est une société industrielle faisant directement la quasi totalité de la production du groupe en France. Production dont 65 % est exportée vers les autres pays européens comme c'est le cas à partir des deux autres centres en Espagne (Dodge, Simca et autobus et tracteurs Barrios) et en Grande-Bretagne (Hillmann, Humber, Sunbeam, Dodge et Karrier).

Les filiales dépendant de Chrysler France ne sont que des outils complémentaires de l'activité principale en ce qui concerne le financement, l'immobilier, la distribution ou les filiales de distribution en Europe et en Afrique du Nord. Seule, Forgeois (4 000 salariés, 160 millions de chiffre d'affaires) semble avoir une activité moins dépendante (boulonnerie, visserie).

(3) Anthony SAMPSON, ITT, L'Etat souverain, Ed. Alain Moreau, 1975.

spécifique) et sa structure industrielle, son mode de gestion, ses rapports sociaux internes (et externes), son mode spécifique de production. Ceci explique combien l'osmose avec le pays d'accueil est faible si ce n'est pour obtenir accès au marché financier local.



(1) Source, *Dictionnaire des groupes industriels et financiers en France*, op. cit. p. 231.

5 177 1

La spécificité d'ITT réside dans l'extrême diversité de ses implantations à partir d'un marché de départ unique : le matériel de transmission. Société américaine multinationale, les filiales du groupe ont toutes été créées par d'autres que par ITT ; elles ont été progressivement rachetées (croissance externe) et sont actuellement en cours de transformation principalement sous forme de "francisation" en France mais aussi de "mexicanisation" ou de "brésilianisation" ailleurs. A témoin, la vente au prix fort en 1976 de LMT et de ses deux filiales LTT et GMR au groupe Thomson Brandt en échange de la garantie de l'accroissement de l'utilisation du matériel sous licence ITT de 40 à 50 % dans le téléphone français.

Enfin la structure internationale du groupe se reflète très fidèlement à l'intérieur de la France : la holding de la société-mère détient directement ou indirectement un certain nombre de holdings spécialisés en Europe ou aux USA, qui détiennent à leur tour des sociétés françaises. Tout se passe comme si aucun lien n'existait entre les diverses sociétés françaises. Ainsi s'explique le caractère "englobant" et "sectorialisant" de la structure du groupe en France reproduite dans l'organigramme ci-contre.

Autonomisation relative des activités françaises des groupes étrangers

Cette dernière caractéristique de groupes étrangers exploités en France est plus rare et spécifique de groupes originaires d'autres pays européens comme Nestlé (Suisse) (1), de Hoechst

(1) Hoechst en France représente une faible partie de l'empire de Hoechst issu en 1951 de la décartellisation, avec Bayer et Basf de l'IG Farben. Son implantation résulte d'une suite d'accords depuis 1968 avec les groupes Roussel et Nobel Bozel.

Aujourd'hui, Hoechst contrôle 100 % de la Société financière chimio (qui a absorbé la centrale Roussel Nobel) et a, par son intermédiaire la majorité absolue dans Roussel Uclaf (6 220 salariés, 770 millions de francs de CA) tout en conservant 20 % du capital de Nobel Bozel. D'autre part, une filiale directe Hoechst France (500 salariés) détient Nobel Hoechst Chimie (900 salariés, 270 millions de francs de CA). Pharmacie et produits chimiques sont

(RFA) (1). Cette stratégie, qui sera bien souvent celle de groupes français à l'étranger (Saint Gobain Pont à Mousson en Amérique Latine par exemple) situe le pays d'accueil non plus seulement comme un centre de profit mais un lieu relativement autonome de production, de commercialisation et d'investissements, les avantages de l'internationalisation étant plus spécialement limités aux activités de circulation des profits et des techniques.

Suite de la note de la page 157

donc les deux bases principales du développement de Hoechst. Il faut ajouter les traditionnels secteurs immobiliers (une dizaine de sociétés) et financiers.

Lié à Hoechst, le groupe Nobel Bozel (détenu depuis 1978 par l'IDI), outre les produits chimiques, est implanté dans l'électrometallurgie (Bozel électrometallurgie : 800 salariés, 240 millions de francs de CA), les explosifs (Nobel PRB Explosifs : 560 salariés), les agglomérés et isolants (Isorel : 1500 salariés, 200 millions de francs de CA) et les peintures (Duco, 1 100 salariés et Vernis Valentine).

Pour Hoechst comme pour Nobel Bozel, la détention de filiales tête de file permet la structure de sous ensembles industriels ayant leur cohérence propre.

(1) Le groupe suisse Nestlé Alimentana effectue 96 % de son chiffre d'affaires à l'étranger dont 53 % en Europe, 22 % en Amérique du Nord et 13 % en Amérique Latine.

La société mère, holding suisse est assistée de sous-holdings dont la plus importante est située à Panama. Mais ces outils du drainage des profits ne modifient pas la structure industrielle et l'essentiel des filiales en France sont rattachées à la société mère. La structure financière s'apparente plus à celle des groupes français que des groupes étrangers. Nestlé y rachète des entreprises de production et plante les entreprises étrangères qu'elle détient par ailleurs (la Libby's par exemple). Son implantation est aussi disséminée que l'est l'agriculture et surtout l'élevage sur le territoire.

La principale société alimentaire est la société de produits alimentaires et diététiques, SOPAD (6 000 salariés, 2 130 millions de francs de CA). Les principales filiales de produits laitiers sont le Lait Mont Blanc, Claudel Roustang-Galac (6 220 salariés, 607 millions de francs de CA), Chambourcy (1 980 salariés, 350 millions de francs de CA). Nestlé détient également Guigoz pour les aliments infantiles, Findus (2 460 salariés, 500 millions de francs de CA) pour les produits surgelés, les eaux minérales de Vittel et de Contrexville ainsi qu'une chaîne de restaurants et d'hôtels à parité avec la Compagnie Internationale des Wagons-lits et du Tourisme (Belgique). Enfin Nestlé a pris une participation de 49 % dans le holding majoritaire du groupe l'Oréal.

Hormis le sous-groupe Eurest, toutes les filiales sont gérées directement à partir de la société-mère, de manière relativement unifiée sans que l'on puisse déceler de liaisons industrielles entre celles-ci.

3.4 GROUPES ET NON-GROUPES ETATQUES

La question principale est de savoir si l'ampleur des grandes entreprises françaises nationalisées justifie toujours l'appellation de groupe. Il faudra ici encore effectuer une approche en terme de stratégie autant que de structure. A l'origine (1), chacune des entreprises nationales avait exclusivement vocation à gérer au mieux un secteur rigoureusement déterminé de la production : pétrole, électricité, gaz, transports aériens ou ferroviaires, etc... La délimitation des objectifs était dictée par l'ampleur des entreprises considérées, la lourdeur des investissements de restructuration nécessaires et le caractère de "service public" et tout autant le caractère d'outils d'une politique conjoncturelle ou structurelle mettaient au second plan les caractères spécifiques des autres groupes tels que la diversification industrielle, l'intégration des filières, l'intégration de centres de mobilisation de l'épargne ou de commercialisation, etc... Ces spécificités sont toujours celles de la majeure partie des grandes entreprises publiques et en particulier pour certaines que nous incluons dans l'échantillon des groupes comme l'électricité de France, le gaz de France (2), la SNIAS ou la SNECMA (3). La situation

(1) Citons encore les ouvrages suivants : F. FRANCOIS-MARSAC, Le dépérissement des entreprises publiques, Calmann Lévy, 1973. Marie-France L'HERITEAU, Pourquoi des entreprises publiques ? PUF Thémis, 1972. Guiseppe PETRILLI, L'Etat entrepreneur, Robert Laffont, 1971. H. SEGRE (sous la direction de), Les entreprises publiques, Editions Sociales, 1975.

(2) Le Dictionnaire des Groupes Industriels et Financiers indique qu'"EDF et GDF n'ont pas une structure de groupe, l'essentiel de la production est réalisé par les sociétés-mères", op. cit. p. 187. De fait l'EDF a 98 300 salariés et un chiffre d'affaires de 25 900 millions de francs ; le GDF a 27 400 salariés et un chiffre d'affaires de 8 milliards de francs et l'essentiel de la production et de la stratégie industrielle passe par les structures internes des sociétés-mères. De fait aucune sous holding ne détient de filiale dans les groupes - à l'exception de la société SAPAR chargée de la gestion des participations d'EDF - qui accroîtrait le caractère secondaire des filiales. On notera cependant un nombre important de filiales en commun avec d'autres groupes en particulier en ce qui concerne la production électrique en France et à l'étranger ainsi que dans des sociétés d'études et de réalisations en matière de production (nucléaire), d'utilisation de l'énergie électrique (EDF) et dans le transport et le financement des exploitations de gaz (GDF).

Ces filiales communes reflètent un caractère soit de dépendance vis-à-vis de groupes privés, soit de volonté à mettre progressivement à jour une politique autonome de "groupe".

Note 3, voir page suivante.

s'est cependant considérablement modifiée au cours de la dernière décennie à la suite des diverses mesures tendant à autonomiser et rentabiliser le secteur public. Les premiers effets de cette politique sont déjà sensibles pour ce qui concerne la SNCF (1) ou l'Entreprise Minière et Chimique, EMC (2). Ils ont totalement transformé d'autres groupes comme les charbonnages de France ou Renault mais également les deux pétroliers SNEA et CFP que nous présentons ci-après.

Note (3) de la page 179

(3) On retrouve pour ces deux sociétés une structure intermédiaire entre celle de la SNCF et celle de l'EDF-GDF. Autrement dit, les sociétés-mères constituaient à l'origine les lieux uniques de production et supportent encore l'essentiel de l'activité. Les filiales correspondent généralement aux activités spécialisées (maintenance et réparation d'avions, moteurs, atterrisseurs, mécanique nucléaire, immobilier) et aux associations avec d'autres groupes.

La SNIAS emploie près de 36 000 salariés sur 42 000 dans le groupe ; la SNECMA emploie près de 14 000 salariés sur 19 600 dans le groupe. Les deux groupes emploient 62 % des effectifs de l'aéronautique en France le reste étant composé des salariés du groupe Dassault.

(1) Société nationale, la SNCFa, comme les autres entreprises du même type eu pendant longtemps essentiellement une fonction d'entreprise industrielle ayant vocation à une seule activité et l'exerçant directement au sein de la société mère. Mais progressivement, les soucis de privatisation, de diversification et d'intégration de la production ont conduit à la création de filiales et à des alliances avec des groupes privés. Ainsi si aujourd'hui, la SNCF concentre au sein de la société mère l'essentiel de son activité (276 800 salariés sur 300 000 et 20 340 millions de CA), elle a un ensemble de filiales spécialisées dans le transport et les entrepôts frigorifiques (STEF), le transport routier SCETA et filiales), le tourisme, l'équipement et le transport aérien.

(2) L'EMC est un groupe public spécialisé dans les produits à base de potasse et d'azote principalement les engrais. La holding assure la direction, le contrôle et la coordination de l'activité de l'ensemble des sociétés du groupe. Deux filiales contrôlent la production de potasse : MDPA, Mines de Potasse d'Alsace (7 630 salariés, 1 140 millions de francs de CA) et celle d'APC, Azote et Produits Chimiques (2 660 salariés, 1 180 millions de francs de CA) pour les gaz industriels, ammoniac, acides nitrique, sulfurique, phosphorique, engrais azotés, urée, méthanol, alimentation animale.

Enfin, la Société Commerciale des Potasses et de l'Azote SCPA, commercialise les produits du groupe et EMC détient à parité avec le groupe de la Générale Occidentale (groupe Goldsmith) la société d'alimentation animale Sanders.

Les Charbonnages de France, CDF n'ont jamais eu la propriété des différentes houillères en France et pourtant constituent bien un groupe industriel intégré et diversifié. En effet, aucun lien financier ne lie CDF aux houillères du Bassin du Nord et du Pas de Calais, (HBNPC), aux Houillères du Bassin de Lorraine (HBC), ni aux Houillères du Bassin du Centre et du Midi (HBCM). Etablissement public national, CDF a pour objet "la direction d'ensemble, le contrôle et la coordination des activités techniques des houillères" de bassin ; à son pouvoir est en principe attaché l'organisation au sein des 3 bassins des grandes options de la planification et en particulier de la reconversion des houillères en France (mécanisation, fermeture des puits, baisse des effectifs de 330 000 en 1947 à 84 000 en 1975).

CDF participe cependant, conjointement aux 3 houillères de bassins à 3 sociétés essentielles : la Société Industrielle et Commerciale des charbonnages SICCA (utilisation en aval des produits charbonniers) ; la Société Financière pour favoriser l'industrialisation des Régions Minières, SOFIREM (participations minoritaires et temporaires dans diverses entreprises pour favoriser la reconversion des houillères) ; et surtout, depuis 1967 la Société Chimique des Charbonnages devenu en 1970, CDF Chimie. Cette dernière semble avoir une large autonomie et une grande spécificité par rapport aux activités des houillères. Avec 6 340 salariés et un chiffre d'affaires de 2 370 millions de francs, cette société a une activité aussi bien dans les produits chimiques (ammoniac, benzène, éthylène) proprement dits que dans les engrais et les aliments de bétail. Avec 36 filiales, CDF chimie est le maître d'oeuvre de la diversification des activités chimiques sous contrôle public. Depuis 1977, l'acquisition d'APC (azote et produits chimiques, 2 660 salariés, 1 180 millions de francs de CA) à un autre groupe public, l'Entreprise Minière et Chimique (EMC) lui-même actionnaire à 33,5 % de CDF Chimie, renforce l'implantation de CDF Chimie dans les engrais tandis que le rachat de Ripolin Georget Freitag (1 230 salariés, 250 millions de francs de CA) et de ses filiales conduit à la maîtrise de positions dominantes dans les peintures en Europe.

La Régie Nationale des Usines Renault (1) a beaucoup plus encore une stratégie et une structure de groupe intégré, diversifié et internationalisé présentant de moins en moins, comme les deux groupes pétroliers suivants, les caractéristiques autonomes d'une entreprise nationalisée.

Fondée au début du siècle, nationalisée en 1945 pour faits de collaboration, Renault a progressivement été transformée en groupe industriel multinational même si la société-mère conserve encore l'essentiel des activités automobiles ; les filiales correspondant aux activités d'intégration en amont et en aval et de diversification.

La société-mère est organisée en cinq divisions spécialisées dans l'industrie automobile, le matériel agricole DMA, les moteurs DRM, les machines outils DMO et l'ingénierie. De la société mère dépend directement un ensemble de six filiales financières, sous holdings en France et en Suisse. Ces filiales embryon de délégation de la gestion financière des sociétés détenues - ont un rôle croissant au fur et à mesure de l'extension des activités du groupe sous forme de filiales privées.

Quelques sous-groupes importants sont déjà constitués ; en particulier avec Renault Véhicules Industriels, RVI, holding qui regroupe les sociétés Berliet (20 700 salariés ; 3 640 millions de francs de CA) et Saviem (14 920 salariés ; 3 040 millions de francs de CA) et leurs filiales. D'autres filiales importantes produisent des aciers spéciaux (la SAFE, Société des Aciers Fins de l'Est, 3 470 salariés ; 700 millions de francs de CA), des roulements (la Société Nationale des Roulements, SNR, 4 200 salariés ; 480 millions de francs de CA) ; des moteurs (Renault Moteur développement et ses filiales). Parmi les filiales d'accompagnement, on retrouve des sociétés financières et de crédit

(1) Patrick FRIDENSON, *Histoire des Usines Renault*, Le Seuil, 1972, P. NAVILLE, J.P. BARDOU, Ph. BRACHET et C. LEVY, *L'Etat entrepreneur : le cas de la Régie Renault*, Anthropos 1971 ; J. FREMONTIER, *La forteresse ouvrière : Renault*, Fayard, 1972.

(DIAX - Diffusion Industrielle et Automobile par le Crédit, Saprar, Sofexi, Renault-Holding en Suisse, etc...) ; de location de véhicules (CAT - Affrètement et transports, Europcar...) ; d'immobilier (Sirnur...) ainsi que toutes les filiales de fabrication, de montage ou commerciales à l'étranger.

Car Renault est le premier exportateur français et surtout un des premiers groupes à s'être implanté à l'étranger. Outre le réseau commercial mondial, le groupe installe des usines de montage dans les pays sous-développés ainsi que dans certains pays de l'Est (Roumanie, Yougoslavie). Au-delà de l'activité automobile le groupe produit ou participe à la production d'usines clefs en main (agglomérés en béton, bicyclette, matériel électronique, etc...)

Ainsi Renault agit dans la majeure partie des cas de façon similaire à un groupe privé. Il en est de même pour les deux groupes pétroliers avec en outre une dénationalisation relative qui date de l'origine pour la CFP et plus récente pour la SNEA.

En effet, la CFP est d'abord un groupe pétrolier privé (1). La participation directe importante et les pouvoirs majoritaires détenus par l'Etat (35 % des actions, 40 % des droits de vote + deux commissaires du gouvernement au Conseil d'Administration) à l'Assemblée Générale des actionnaires n'ont jamais intégré au cartel pétrolier international, la CFP a eu depuis 1924 à gérer les participations issues des dommages de guerre payés par l'Allemagne et en particulier 24 % du capital de l'IPC.

La CFP, société holding et société industrielle (1 500 salariés, 15 millions de francs de CA direct) détient directement les filiales nationales et internationales d'exploitation et de production ainsi que de commercialisation pétrolières. Les autres

(1) Lire également, Le rapport sur l'activité des sociétés pétrolières, commission d'enquête parlementaire présidée par Laurent SCHWARTZ, J.O. n° 1280, séance de l'Assemblée Nationale du 6 novembre 1974.

domaines sont principalement contrôlés par l'intermédiaire de sous-holdings sans activités industrielles comme l'Onnium Français des Pétroles, OFP mais surtout de sous-holdings ayant une activité industrielle comme la Compagnie Française de Raffinage (CFR 4 600 salariés) dans le raffinage, les pipe-lines et la recherche pétrolière ; la Compagnie Auxiliaire de Navigation ou la Société Navale des pétroles dans le transport maritime et surtout les deux entreprises chimiques et leurs filiales : Total Chimie et Hutchinson Mapa (6 620 salariés ; 528 millions de francs de CA). La principale filiale de Total Chimie est Atochimie (3 210 salariés ; 1 760 millions de francs de CA). La stratégie industrielle du groupe l'a conduit, de la même manière que pour la SNEA, à pousser aussi loin que possible l'intégration de la filière "carburant". Aujourd'hui, ses capacités financières autant que les divers aspects de la demande le pousse à se diversifier dans des filières complémentaires basées sur les différentes sources d'énergie.

Le groupe a donc développé de façon récente ses activités dans l'ingénierie, le nucléaire, le caoutchouc, le bâtiment ou la mécanique.

L'autonomie du second groupe pétrolier français, la Société Nationale Elf Aquitaine, est moins évidente (1). Pourtant les modifications de structures opérées au 1er décembre 1976 reflètent le caractère de moins en moins spécifique de ce groupe public par rapport aux groupes privés.

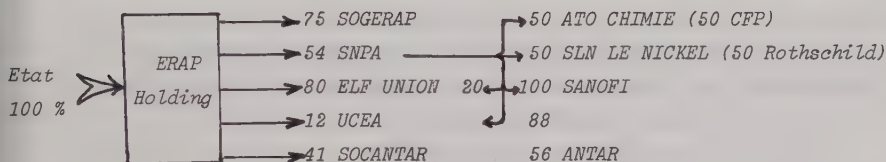
Apparemment la nouvelle structure simplifie et centralise l'organisation antérieure en renforçant la participation de l'Etat qui passe de 54 % dans la SNPA à 70 % dans la nouvelle SNEA. Cependant, d'une part l'accroissement de la part du capital détenu n'a pas été suivi d'un accroissement des droits de vote correspondants (capital sans pouvoir ?). D'autre part, la totalité des participations de l'ERAP sont aujourd'hui détenues - avec

(1) Le second groupe pétrolier français est également le premier producteur de gaz naturel et le troisième investisseur (derrière deux autres entreprises publiques les PTT et EDF).

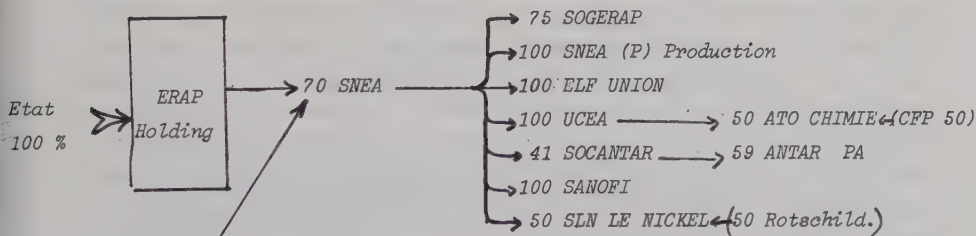
le même pourcentage par la SNEA devenu holding écran et conduisant en fait à une perte de 30 % de la part du capital détenu dans ces sociétés et leurs filiales. La SNEA détient également la totalité des filiales étrangères détenues par l'ERAP (1).

(1)

Avant



Après



Actionnaires privés

30 % des actions et 46 % des droits de vote.

3.5 LES GROUPES INDUSTRIELS

Dès lors que l'on parle de "groupe" la distinction entre le public et le privé, si elle subsiste au niveau des structures - possession par l'Etat du capital social - est de moins en moins explicative des différentes stratégies exception faite des politiques d'investissements (1). Une homogénéisation croissante semble caractériser l'évolution des groupes industriels publics et privés. Les uns et les autres évoluant vers une plus grande intégration, diversification et internationalisation en même temps que vers une démultiplication croissante des structures de contrôle et un éloignement croissant des antres de production des centres de décisions stratégiques.

Notre échantillon retient 26 groupes industriels parmi les plus importants d'entre eux. Nous avons conservé pour définition du caractère industriel des groupes qui pour l'essentiel fondent leur activité sur la production de marchandises (biens et services) ayant besoin pour l'essentiel de leur activité marchande et (ou) bancaire du concours d'autres groupes ou entreprises. L'activité marchande de de Wendel, d'Hachette ou de Poliet ; l'activité bancaire de PUK ou des Chargeurs Réunis ne nous ont pas parus de nature, par leur situation dépendante d'une stratégie essentiellement industrielle et par leur capacité insuffisante à satisfaire les besoins des groupes à modifier leur spécificité de groupes industriels. De même nous retiendrons comme distincts des groupes industriels qui font partie intégrante des groupes financiers Suez) Saint Gobain Pont à Mousson) et Paribas (Poliet et Chausson et la SCOA) étant donné la relative autonomie de stratégie dont ils bénéficient.

Réservant pour le prochain chapitre l'analyse typologique des différents groupes retenus, nous proposons ici une présentation des groupes industriels en distinguant les groupes qui pré-

(1) Les premiers investisseurs français restent et de très loin, les PTT, l'EDF, la SNEA, le Gaz de France, etc...

existaient à la période commencée en 1958 (1), ceux qui se sont constitués depuis, à partir de la fusion ou de la transformation de groupes déjà structurés (2) et enfin ceux qui se sont constitués en tant que groupes à partir de cette date (3).

A/ Groupes industriels actuels déjà constitués en 1958 :

Ne retenons ici que les principaux groupes qui existaient déjà en tant que tels en 1958 et qui ont depuis accéléré leur transformation et leur diversification par adjonction d'activités ou de sociétés nouvelles mais sans transformer leur base principale de mise en valeur. L'évolution de ces groupes peut être caractérisée en privilégiant systématiquement trois périodes : celle de la constitution de la société autour de laquelle le groupe a été créé ; celle (moins aisément déterminée) de la transformation de la société en groupe ; et celle des transformations subies par ce groupe au cours des années 1958 - 78. Les deux premières sont indiquées entre parenthèses et la dernière est expliquée dans le texte ; les groupes sont présentés selon l'ancienneté de leur forme de groupe.

Schlumberger (XVème siècle ; Second Empire pour les activités financières et entre deux guerres pour les activités industrielles.)

Le groupe est issu de capitaux protestants installés en Alsace dès le XVème siècle. La famille Schlumberger traditionnellement liée aux familles bourgeoises protestantes (Mirabaud, Mallet, Koechlin...) entretient aujourd'hui des relations personnelles, familiales et financières avec Pricel, BSN-Gervais Danone et Paribas.

(1) Schlumberger ; De Wendel ; Denain Nord Est Longwy ; L'Air Liquide ; La Compagnie Générale d'Electricité ; les Chargeurs Réunis ; Michelin ; Hachette ; La Société Lyonnaise des Eaux et de l'Eclairage ; La Compagnie Générale des Eaux.

(2) Lafarge ; Rhône-Poulenc Pricel ; Thomson Brandt ; Saint Gobain Pont à Mousson ; BSN-Gervais Danone ; Pechiney Ugine Kuhlmann ; Beghin Say ; Pernod-Ricard ; Peugeot

(3) Dassault, La Française du Ferodo, Dollfus Mieg et Cie ; La Compagnie de Navigation Mixte, L'Oreal, Agache Willot.

L'activité bancaire traditionnelle a aujourd'hui pratiquement disparu avec l'abandon de l'essentiel du capital de la banque Neuflize Schlumberger Mallet. La véritable société mère, Schlumberger Ltd. localisée aux Antilles néerlandaises pour des raisons fiscales, détient depuis l'entre deux-guerres une importante activité pétrolière et depuis 1971 la Compagnie des Compteurs qui lui donne une position dominante, au niveau européen, pour le comptage. 20 % du marché européen des compteurs électriques, 37 % des compteurs d'eau et 40 % des compteurs à gaz (1). Les activités d'électronique restent toujours un secteur peu rentable. Hormis le groupe cohérent et intégré, la famille Schlumberger détient deux centres de profits importants : la totalité de Cinepar qui détient Gaumont et ses filiales ainsi que 10 % de la Compagnie Luxembourgeoise de télévision, holding détenant RTL.

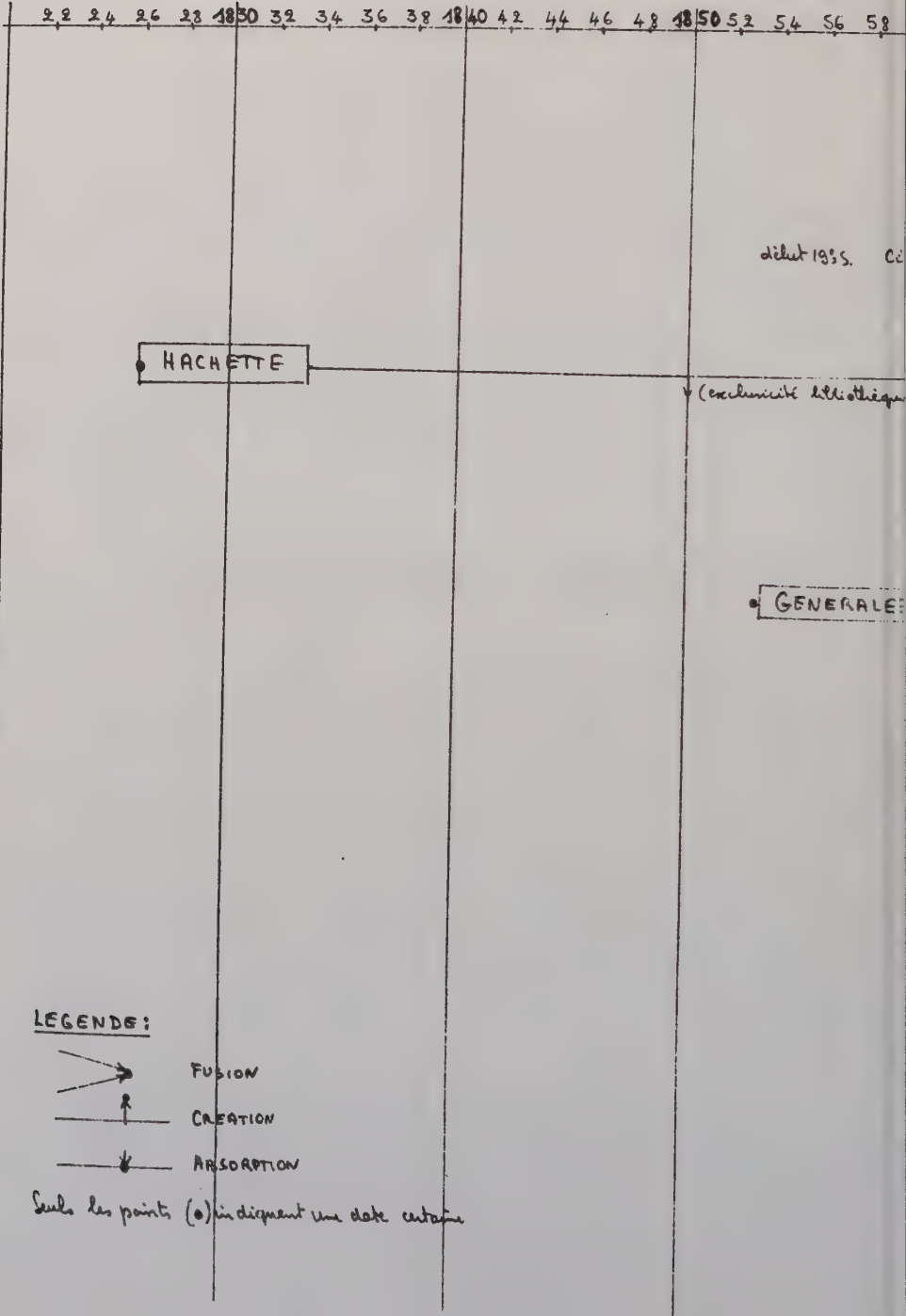
De Wendel (XVIII^{ème} siècle ; transformation en groupe par étapes depuis la fin du XIX^{ème} siècle jusqu'à 1948.)

Le groupe de Wendel s'est constitué à la suite d'une multitude d'absorptions de petites sociétés concurrentes étalées sur plus d'un demi-siècle. En 1948, le groupe confirme son assise industrielle en créant avec divers sidérurgistes lorrains la Sollac. En 1966, elle s'associera avec Sidelor (qui fusionne Marine et Homécourt, Micheville et une partie de Pont à Mousson) et fondera avec celle-ci Sacilor en 1972. Mais les Wendel qui ont longtemps répugné aux alliances industrielles auront perdu, pendant toute la première partie du XX^{ème} siècle, la première place que leur avait conféré l'utilisation des procédés Thomas Martin au siècle précédent. Il faudra attendre les aides financières du plan Sidérurgie après 1966 et la prise de contrôle en 1975 de Marine Firminy pour que les de Wendel retrouvent la pre-

(1) Les chiffres donnés dans ce chapitre sont toujours datés du 1er janvier 1976 pour les données de bilan et de l'exercice 1975 pour les données d'exploitation.

Les résultats des activités de Schlumberger sont particulièrement rentables (les bénéfices avant impôts représentent 22 % du CA), 90 % des bénéfices provenant des activités pétrolières.

Groupe de services de haute technicité, Schlumberger suit l'internationalisation des activités pétrolières : 27 % du C.A. de Schlumberger Ltd. s'effectue en France ; 25 % aux USA et au Canada ; 48 % dans le reste du monde.



LEGENDE:

-  FUSION
-  CREATION
-  ABSORPTION

Seuls les points (•) indiquent une date certaine

AVANT 1956

+ 191 -

50 62 64 66 68 70 72 74 76 78 80 82 84 86 88 90 92 94 96 98

CO

fabr

CHARGEURS REUNIS

(premier navire frigorifique)

agant)

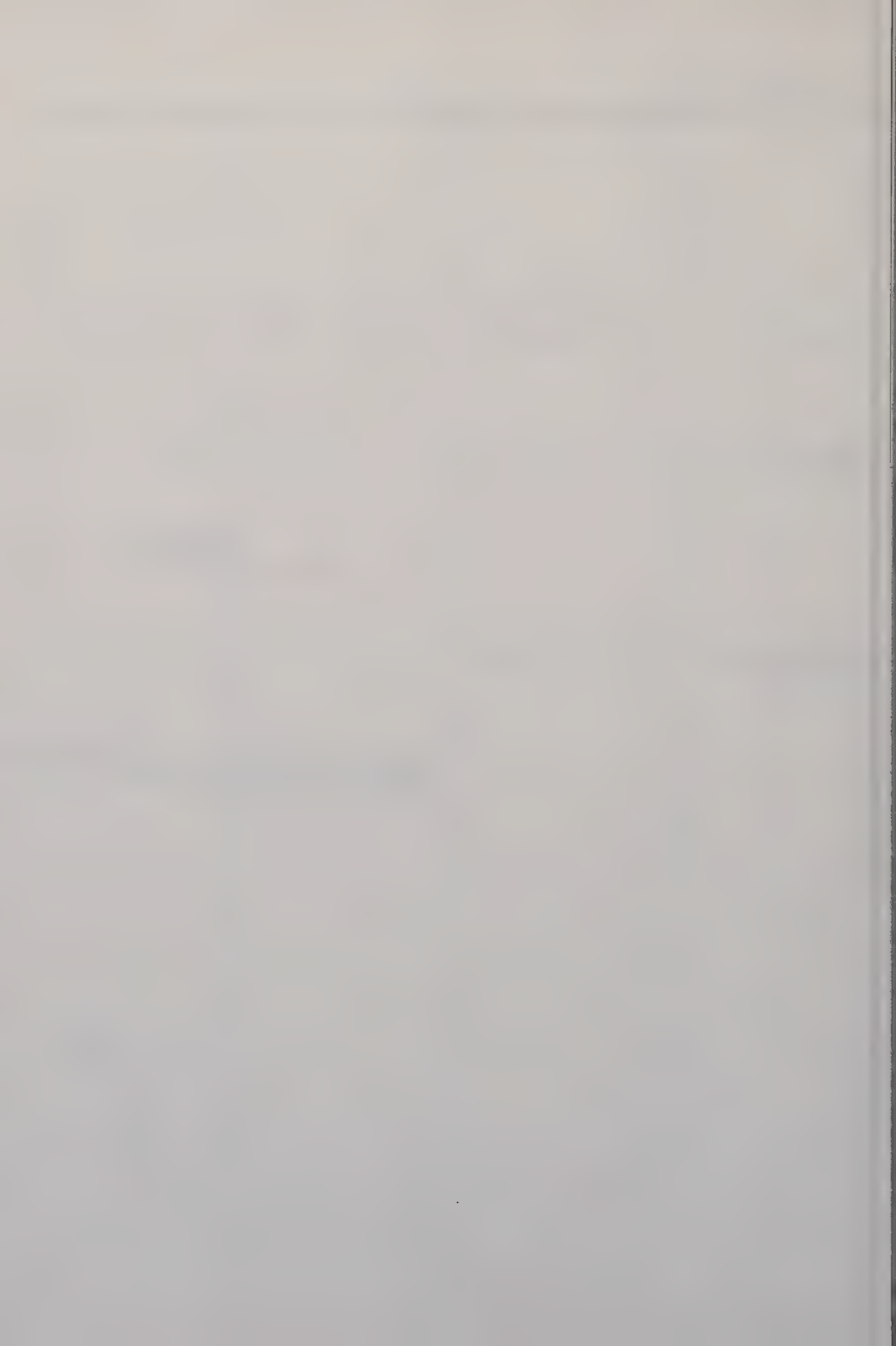
MICHELIN

(invention chambre à air)

DES EAUX

LYONNAISE DES EAUX ET D'ÉCLAIRAGE

(fondée par la Société Lyonnaise)



0 0.2 0.4 0.6 0.8 1.0 1.2 1.4 1.6 1.8 2.0 2.2 2.4 2.6 2.8 3.0 3.2 3.4 3.6 3.8 4.0

AIR LIQUIDE

AGNIE GENERALE D'ELECTRICITE

accumulateurs Tuckey

accumulateurs D'Almeida

Compressoir des machines

industrie des machines

Debray, Vieljeux

(Participation)

CITROEN

(1885) Maréchal

(1906) Schlumberger

(1913) Mallet

Schlumberger Ltd

2 4,4 4,6 4,8 1950 5,2 5,4 5,6 5,8 1960 6,2 6,4 6,6 6,8 1970 7,2 7,4 7,6 7,8 80

AIR LIQUIDE

CGE

↓ accord avec Thomson

CHARGEURS REUNIS

(Partenariat avec
Preston - Renault)

HACHETTE

↓ NHPP

(Participation Paulsen)

(Participation Uorand)

MICHELIN

(accord avec Fiat)

(edue)

Citroën vend
à Peugeot

GENERALE des EAUX

Degremont

SLEE

↑ nationalisation et sidémisation
des équipements productifs d'électricité

(1/2 Participation de Suez) (Suez 1/2 actions)

Nouvelles Sidérurgies

Habitat Nouvelles Sidérurgies

Univ. Formation des groupes sidérurgiques
(pages)

WENDEL

Univ. Formation des groupes sidérurgiques
(pages)

DNEC

mière place dans la production de l'acier français (1).

Une réorganisation, en septembre 1977 du premier groupe sidérurgique français par la mise en place au sein de la société mère : la CLIF d'une minorité de blocage permettant de conserver la pérennité et la cohérence du pouvoir familial au sein du groupe Wendel. Mais surtout, le groupe reproduit une structure en duopole du même type que celui de DNEL. D'une part, les activités sidérurgiques, surendettées et déficitaires sont regroupées autour de Sacilor. D'autre part, est créée la CGIP, Compagnie Générale Industrielle de Participation qui détient les secteurs rentables que sont les emballages métalliques, la mécanique et les aciers spéciaux (Creusot Loire). Cette réorganisation initialement liée aux craintes de nationalisations s'est révélée efficace lors de la récente prise de participation majoritaire par l'Etat des activités déficitaires.

Denain Nord Est Longwy, DNEL (1836 ; 1849-1948)

Le groupe est longtemps resté second par rapport à de Wendel mais sa concentration précoce, la création en 1948 d'Usinor et l'achèvement de sa restructuration industrielle en 1966 en font un des deux pôles de la sidérurgie française.

Le groupe DNEL représente aujourd'hui un des groupes les plus clairement structurés, c'est-à-dire, ayant son domaine

(1) L'activité sidérurgique, outre Sacilor (32 730 salariés ; 7 400 millions de francs de CA) est conduite par la Sollac (16 600 salariés) et la Solmer en participation avec DNEL (5 100 salariés ; 1 123 millions de francs de CA). L'activité aciers spéciaux et inoxydables est le domaine de Creusot-Loire (31 000 salariés ; 4 530 millions de francs de CA) à parité avec le groupe Empain Schneider. La production d'emballages métalliques est assurée par Carnaud (770 salariés ; 1 340 millions de francs de CA) et ses filiales ; les constructions de voies ferrées, matériel ferroviaire par Carel Fouché Languepin (2 410 salariés), mais également par de nombreuses filiales. Le groupe possède un nombre important de filiales dans les mines de fer, la cokéfaction du charbon, le commerce de carburants, le commerce des produits sidérurgiques, les ciments et matériaux de construction, les bâtiments et travaux publics. Enfin Wendel possède des activités de service, d'ingénierie et d'activités financières en particulier par l'intermédiaire de la banque Demachy.

propre de diversification à l'intérieur d'un domaine spécialisé : les produits plats ; alors que le groupe Wendel conserve les produits longs. A l'intérieur de ce champ d'action deux sociétés tête de file coordonnant l'activité industrielle (1).

L'Air Liquide (1902 ; 1919 - 30)

La structure industrielle de l'Air Liquide a été mise en place dès le début du siècle ; deuxième producteur mondial de gaz, le groupe a eu une croissance financière étonnante (à témoin les 22 augmentations de capital en 30 ans dont 20 par incorporation de réserves). La constitution du groupe s'est effectuée à rythme continu par absorptions ou créations successives : 1909, Société Claude Lumière, etc... Aujourd'hui, le PDG du groupe est le fils du fondateur P. Delorme.

La société mère n'est pas une holding pure et exerce une activité industrielle représentant le tiers du chiffre d'affaires consolidé (2).

(1) La holding (DNEL) détient deux filiales essentielles : Usinor, Union sidérurgique du Nord et de l'Est (41 460 salariés, 8 000 millions de francs de CA) qui a des mines de fer, produit de la fonte et de l'acier et fait du laminage ; Vallourec (15 900 salariés, 4 560 millions de francs de CA) qui transforme les aciers principalement en tubes, feuillets et emboutis. De ces deux sociétés tête de file dépendent pour Usinor une suite de sociétés sidérurgiques (mines de fer, traitement des ferrailles, production d'énergie et d'oxygène pour la sidérurgie, laminage...) et pour Vallourec des sociétés de production de tubes (y compris en plastique pour Armosig) ainsi que des entreprises de travaux publics avec Entrepose (2 060 salariés, 246 millions de francs de CA) et ses filiales.

A cela s'ajoutent des filiales communes aux deux sociétés tête de file dans le transport et le commerce des produits sidérurgiques ; ainsi que quelques sociétés dépendant directement de la société mère du groupe dans les affaires financières (avec Vallourec), dans l'ingénierie (Sofresid) et dans l'exploitation des minéraux rares (Deania Anzin Minéraux, Comifluor).

(2) L'essentiel de ses activités reste situé dans la production du gaz industriel (56 % du C.A) Le reste est réparti entre les activités chimiques (20 % du C.A.) avec la Société Chimique de la Grande Paroisse et ses filiales, la Spirotechnique, la Société Pharmaceutique Lyonnaise LIPHA ainsi que par une filiale en commun avec le groupe PUK : Oxysynthèse ; les activités de soudage avec en particulier la Soudure Autogène Française (1.600 salariés). Cette

(Suite de la note, page suivante...)

La Compagnie Générale d'Electricité, CGE (1898 ; 1922)

La constitution du groupe date de l'entre deux-guerres par une succession des prises de contrôles (Compagnie des Magnétos, Accumulateurs Dinin, Industrielle du téléphone) et de création de sociétés (CPOAC ou Compagnie des lampes) avec d'autres groupes. Le mouvement ne s'est pas arrêté après guerre et jusqu'aux années soixante dix.

Aujourd'hui la CGE est le premier constructeur français de matériaux électriques lourds, particulièrement implanté dans le domaine des travaux publics ; elle fait l'essentiel de son chiffre d'affaires (80 %) grâce à des commandes passées par l'Etat (1).

Suite de la note (1), page 195

société n'étant pas consolidée, les autres activités de soudage font 15 % du chiffre d'affaires.

Enfin, le groupe de l'Air Liquide a une forte participation dans la société holding de la banque Vernes (35 % dans la société de participations bancaires la majorité du capital restant détenue par la famille Vernes et 10 % par le groupe Beghin-Say).

En 1976, une nouvelle filiale à 100 % : Air Liquide International est créé pour regrouper toutes les activités du groupe à l'étranger, et en particulier les 80 sociétés de production de "gaz industriels et très purs" dont la Liquid Air Corporation of North America pour l'Amérique du Nord, la Liquid Air Australia pour l'Océanie et l'Oxygène et Acétylène d'Extrême-Orient, OAEO, pour l'Extrême-Orient, La Guadeloupe et La Martinique.

(1) La structure du groupe est typique des modèles figurant sur les manuels d'organisation américain ou dans les dossiers du cabinet Mac Kinsey : une société mère, holding sans activité industrielle détient principalement 8 sociétés chacune leader dans la branche. La Société Générale d'entreprise (3 680 salariés, 1 200 millions de francs de CA) pour le bâtiment et travaux publics ; les Câbles de Lyon (7 460 salariés, 1 450 millions de francs de CA) pour les câbles ; l'Européenne d'accumulateurs (4 480 salariés, 605 millions de francs de CA) pour les piles et accumulateurs ; CIT Alcatel (22 320 salariés, 2 400 millions de francs de CA) pour les télécommunications et l'informatique ainsi que la Société Générale d'électronique (et sa filiale la Générale de Service Informatique GSI) ; Blanzky Ouest Union Industrielle (1 100 salariés, 540 millions de francs de CA) pour les matériaux et isolants ; la Société Générale de Constructions mécaniques et électriques (passés depuis la fin 1976 sous le contrôle du groupe Suez par les Chantiers de l'Atlantique) pour l'électromécanique et CGEE Alsthom (13 890 salariés, 2 240 millions de francs de CA) pour les travaux d'entreprise électrique.

Notons que la holding CGE s'est adjointe deux holding financières l'Electrobanque et l'électrofinancière ainsi qu'un ensemble de sociétés financières

(Suite de la note page suivante...)

Les Chargeurs Réunis (1872 ; 1930) sont nés de la fusion de capitaux marseillais (Compagnie Fabre) et havrais (Chargeurs Réunis du banquier Mirabaud). Leur diversification au-delà du transport maritime ne date que de 1930 avec l'exploitation de lignes aériennes.

L'analyse de la stratégie de ce groupe pose le problème de sa spécificité comme groupe industriel ou comme groupe financier. En effet, les Chargeurs Réunis ou du moins leurs propriétaires (famille Fabre) possédant un important secteur bancaire tandis que des groupes financiers comme Lazard et Paribas ont accru en 1974 leur participation dans le capital du groupe (1).

Pôliet (1901 ; 1930)

Le groupe Poliet est aujourd'hui une filiale du groupe financier Paribas à plus de 36 % du capital. Sa concentration a été ininterrompue depuis l'origine ; sa diversification date de l'entre deux-guerres. C'est aujourd'hui un groupe industriel spécialisé dans la production de tous les matériaux de construction et un groupe commercial qui en assure la répartition sur tout le territoire.

La société mère n'a plus d'activité industrielle depuis 1971 et détient directement les filiales stratégiques : princi-

Suite de la note (1), page 296.

secondaires dans les divers domaines touchant à ses activités.

Enfin depuis la nouvelle configuration de l'industrie informatique française, (septembre 1976) le groupe détient 17 % des Machines Bull et 29 % du nouveau holding CII.

(1) La structure du groupe est organisée autour d'une holding coiffant des filiales chef de file : UTA (Union des Transports Aériens, 6 160 salariés, 1 690 millions de francs de CA) pour le transport aérien ; la Compagnie Maritime des Chargeurs Réunis, CMCR (1 600 salariés, 570 millions de francs de CA) et Ata Wallon (370 salariés) pour le transport maritime ; Causse Wallon (720 salariés) pour les transports routiers ; la Société Commerciale et Immobilière des Chargeurs Réunis (et l'UTH, Union Touristique Hôtelière) pour le tourisme ; Safic Alcan et Seppic pour le commerce de produits chimiques ; ainsi que les Grands travaux de Marseille holding détenant les filiales et participations dans les sociétés de travaux publics ainsi que dans l'immobilier. La Société Navale des Chargeurs Delmas Vieljeux garde une large autonomie et semble directement détenue par les capitaux d'origine.

pales filiales industrielles, commerciales (plus de 30 sociétés), financières et immobilières (1).

On retrouve là l'organisation des filiales et sous-filiales avec délégation des pouvoirs et spécialisation des secteurs industriels typiques du groupe Paribas. Ce chemin d'ailleurs a procédé en 1975 à un changement complet des dirigeants du groupe. Le sous-groupe sert de base industrielle à l'activité immobilière de BTP de Paribas ; l'essentiel de son activité étant située en France et en particulier au nord-ouest de la ligne Bordeaux-Reims.

Michelin (1900 ; 1934)

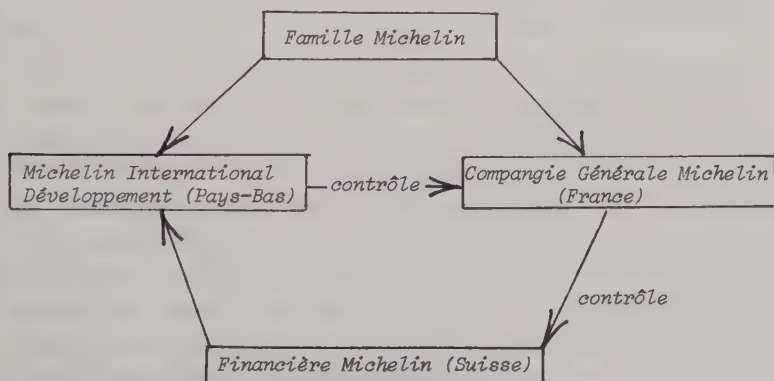
C'est en 1934, au cours de la Grande Crise que Michelin rachète Citroën alors en difficultés. Cette date marque le début de la diversification des activités du groupe qui n'altérera pas la revente de Citroën à Peugeot 1974-76 après une tentative infructueuse d'association avec Fiat en 1968. Le groupe s'est renforcé par les prises de participation dans le capital de Kléber Colombes et de la société autrichienne Semperit qu'il a conduit à se rapprocher en 1973.

Groupe à contrôle familial géré à l'antique (du moins l'antiquité des années 1900) basant sa prospérité sur une remarquable avance technique et sur un produit de consommation permanente indispensable à la civilisation routière : le pneu.

Le contrôle familial est garanti par la structure en société en commandite par action permettant un contrôle intégral

(1) La production de matériels et produits pour BTP (Edouard Lambert ; Weber et Broutin ; menuiseries Lapeyre) est détenue directement par la société mère tandis que dans la production de plâtres et gypses, la Société de Matériel de Construction SAMC (480 salariés ; 120 millions de francs de CA) est aussi un sous-holding ; tandis que la principale filiale, les Ciments Français (4.500 salariés ; 1 370 millions de francs de CA) domine la production de ciment et béton. Les principales filiales de celles-ci se répartissent à leur tour en sociétés industrielles holdings spécialisées dans les affaires internationales (Ciments Français international au Luxembourg) ou le béton (Unibéton, Béton rationnel contrôlé, Générale de Béton et surtout la Société Anonyme pour le Développement et l'Emploi des Ciments, Sadeci).

des représentants de la famille Michelin. Le contrôle à l'intérieur du groupe familial est renforcé par un auto-contrôle permettant un bouclage financier entre trois holdings ; une hollandaise, une française et la troisième suisse.



Cette double structure permet une très large liberté de jeu financier international (appel à l'épargne, avantages fiscaux...) sans crainte de perdre le contrôle du groupe (1).

Hachette (1826 ; 1850).

Le groupe Hachette date de l'intégration en aval de la production de livre et matériel scolaire jusqu'à la distribution

(1) La principale filiale du groupe est la Manufacture Française des Pneumatiques Michelin (6 410 millions de francs de chiffre d'affaires, plusieurs dizaines de milliers de salariés dont 20.000 à Clermont-Ferrand). Par l'intermédiaire (co-détenu avec le Crédit Suisse et la banque autrichienne Kreditanstalt Bankverein) du holding suisse Semkler, Michelin détient l'essentiel du pouvoir sur le groupe de pneumatiques autrichien Semperit et sur Kleber-Colombes (9 330 salariés, 1 430 millions de francs de CA) en France.

On notera également de très importantes sociétés financières comme la société de participation et de développement industriel, Pardevi qui détient 7,6 % du capital de Peugeot SA, ainsi que la Compagnie Générale Bergougnan. Enfin, bien sûr, quelques sociétés immobilières.

finale des produits. Cette intégration a été obtenue dès 1850 par la concession exclusive des bibliothèques de gare. Depuis, Hachette a pris part à tous les développements de la diffusion de la culture à l'école ou dans les pays colonisés pour devenir le premier groupe d'édition européen et posséder le premier réseau de diffusion du monde.

Hachette ne fait pas partie des groupes les plus importants par son chiffre d'affaires (4 milliards de francs consolidés) ni par le nombre de ses salariés (18 200), ni par son importance absolue dans le secteur de l'imprimerie et de l'édition (6,6 % des effectifs). Il reste cependant un des enjeux essentiels parce que touchant aux "média", à l'audiovisuel, à la "culture". La société mère, dépendant de fait du groupe Paribas a une activité industrielle importante ; dans l'édition des livres classiques, guides bleus, bibliothèques de jeunes... mais également dans la distribution de 1 180 bibliothèques de gare, métro, aéroports, hôpitaux... ; elle emploie 5 700 salariés et a un chiffre d'affaires de 1 380 millions de francs (1).

La structure et la gestion du groupe restent très traditionnelles (et népotiques ; situation en cours de transformation depuis le changement de direction opéré par Paribas en 1976.

Société Lyonnaise des Eaux et de l'Eclairage, SLEE
(1880 ; 1946).

Fondée en 1880, avec la participation du Crédit Lyonnais et d'autres capitaux Rhodaniens, la SLEE a utilisé les indemnités

(1) La structure des filiales reproduit une dépendance le plus souvent directe de chaque société à la société mère. Plusieurs sociétés d'édition ont progressivement été rachetées par le groupe : Fayard, Stock, J.J. Pauvert, Chêne, Edicef, Librairie Générale Française ainsi que les sociétés d'édition de Confidences, Lectures pour tous, Mickey, Babar, France Soir, Journal du Dimanche, France Dimanche, Elle, Télé 7 jours, Le Point, etc... Une importante société d'impression et de papeterie Brodard et Taupin (1 300 salariés, 175 millions de francs de CA) ainsi que la Néogravure (1 800 salariés) complètent la filière de production. Enfin, depuis la Libération, Hachette détient le pouvoir dans la coopérative de distribution de la presse, les NMPP, Nouvelles Messageries de la Presse Parisienne et a de ce fait le monopole de la distribution en France.

touchées du fait de la nationalisation de ses actifs dans la production de gaz et d'électricité pour constituer, à partir de 1946, un domaine d'activités complémentaires concourant à l'équipement et aux services urbains.

Deuxième groupe français de distribution d'eau après la Générale des Eaux, la SLEE dépend du groupe Suez (qui ne détient que 22,3 % du capital). La structure du groupe est relativement simple : la société mère a une importante activité industrielle et détient directement les sociétés de distribution d'eau (à l'exclusion de celles implantées au Maroc) tandis qu'une sous-holding Ufiner SMD détient depuis décembre 1976 les autres activités et en particulier les sociétés tête de pont. De nombreuses filiales communes avec la Générale des Eaux ou d'autres groupes existent chaque fois que le partage du marché était instable ou requerrait la participation d'autres groupes dépendants de Suez comme Saint Gobain Pont à Mousson...

La multiplicité des sociétés de distribution d'eau tient de la nature même du marché et des liens particuliers à entretenir avec les collectivités locales (1). Mais un ensemble varié de sociétés agissent également dans le traitement des eaux, le chauffage urbain, les installations électriques, les travaux routiers, les forages, l'assainissement ou la collecte des ordures ménagères (2).

(1) Autrement dit, la disproportion évidente des rapports de force entre le groupe de la SLEE (ceci est valable également pour la Générale des Eaux) et les petites communes conduit, pour ne pas "effrayer" les interlocuteurs (ce qui ne change rien à la nature des rapports) à créer des sociétés régionales ayant l'apparence d'être "bien de chez nous". Les activités de distribution d'eau sont donc réparties entre la société mère (3 660 salariés, 760 millions de francs de CA) et une vingtaine d'autres sociétés.

(2) La SLEE, beaucoup plus diversifiée que sa partenaire a développé ses activités dans de nombreux secteurs dont les têtes de file sont, pour le traitement des eaux Degremont (1 680 salariés, 850 millions de francs de CA) ; pour le chauffage, la Compagnie Française d'Exploitation Thermique Cofreth, holding détenant principalement des filiales à parité avec d'autres groupes ; pour l'électricité, l'Union d'Entreprises Electriques, Unidel et sa principale filiale Forclum (Forces et Lumières électriques (3 070 salariés, 370 millions de francs de CA) ; pour les travaux routiers, l'entreprise Cochery (320

(Suite de la note page suivante)

Cette importante diversification (en restant dans le cadre protégé des fournitures aux collectivités locales) laisse subsister une ancienne activité de production et de distribution d'énergie hydraulique dans les anciens pays sous domination française et qui n'ont pas été touchés par les nationalisations de 1945-46. Ces sociétés d'ailleurs étant partiellement devenues des sociétés financières (Hydroénergie, Unelco, Electricité et eaux de Madagascar).

Enfin, à côté de quelques sociétés diverses (une brasserie, une société de porcelaine...) le groupe détient quelques sociétés immobilières et plusieurs sociétés financières.

La Compagnie Générale des Eaux (1853 ; 1955)

L'analyse de la structure de la Générale des Eaux pose à nouveau la question de savoir malgré la diversification opérée à partir de 1955, s'il s'agit d'une grande entreprise ou d'un groupe de sociétés complémentaires. La société mère assure près des 3/4 de la distribution d'eau du groupe et les biens qui la lie à ses filiales paraissent avoir comme réalité essentielle une dépendance financière permettant un drainage des profits. La Générale des Eaux base sa production sur des contrats à long terme passés avec des collectivités locales ou des syndicats communaux éliminant tout à la fois la notion de risque financier (contrats indexés sur 20, 30 ou 50 ans) et celle de risque industriel (installations payées généralement par les communes intéressées) ; la demande en eau est "socialement" croissante de manière régulière (au rythme de l'amélioration du confort ménager, du développement industriel et de celui des résidences secondaires). De la même manière que la stratégie industrielle des com-

Suite de la note (2) page 201.

millions de francs de CA) ; pour les travaux de forages, sondages et injections souterraines Intrafor Cofor (920 salariés, 110 millions de francs de CA) ; pour la collecte et le traitement des déchets industriels, la Société Industrielle de Transports Automobiles, SITA (1 370 salariés, 130 millions de francs de CA) et la Société d'Assainissement, Nettoyage Industriel et Travaux, Sanitra.

pagnies pétrolières les pousse, après avoir effectué l'intégration la plus poussée possible des filières du carburant à la diversification vers les autres sources d'énergie, la Générale des Eaux, ayant obtenu la part maximale de la distribution d'eau, oriente ses activités de développement vers d'autres activités ayant en commun d'être des services communaux. Ces axes de développement et de diversification sont d'autant plus importants que se développent les revendications et les mesures d'amélioration de la "qualité de la vie" comme l'incinération des ordures ménagères, le chauffage urbain ou l'assainissement.

Outre l'activité directe de la société mère, celle-ci détient directement donc diverses filiales dans le chauffage, les transports, le nettoyage, l'assainissement, la distribution et le traitement des eaux (1).

B/ Groupes industriels issus de la concentration, après 1958, de groupes existants :

Parmi les principaux groupes industriels, dix ont conservé au cours de la période récente la structure qu'ils avaient avant 1958, leur renforcement n'ayant pas entraîné de modification radicale des structures. Pourtant la majeure partie des groupes ont subi au cours de ces vingt dernières années des mutations complètes qui se sont principalement manifestées sous

(1) Certaines sociétés importantes font office de sous-holding comme la Générale de Chauffage (33 filiales ; 4 244 salariés ; 900 millions de francs de CA), la Compagnie des Eaux et de l'Ozone, CEO (4 filiales ; 1.400 salariés ; 275 millions de francs de CA), dans la distribution et le traitement des eaux où la Société d'Application Hydraulique, SAH, qui joue un rôle de coordinateur pour quelques sociétés dans la distribution d'eaux ; et la Société d'Assainissement Rationnel et Pompage, SARP.

On notera deux sociétés importantes en association avec le groupe Paribas : Campenon Bernard (6 000 salariés, sous pouvoir effectif de Paribas) et la Générale d'Entreprises Automobiles, CGEA (1 500 salariés, avec la participation également d'Electrowatt). Une entreprise effectue l'essentiel des travaux pour les autres sociétés du groupe, il s'agit de l'entreprise de travaux hydrauliques SADE (5 000 salariés, 700 millions de francs de CA) et ses filiales. Les tuyaux Bonna (2 310 salariés, 410 millions de francs de CA) sont spécialisés dans la production de tuyaux en béton armé.

la forme de fusions de groupes entiers pour constituer de nouvelles unités de pouvoir ayant capacité de constituer une intégration complète des filières de production dans chaque industrie et d'internationaliser production et distribution. Nous présentons les principaux groupes en indiquant, comme précédemment, entre parenthèses les principales dates de fondation des sociétés d'origine et la date de fondation du nouveau groupe .

Lafarge (1830 ; 1956-76)

Groupe auxiliaire de la construction, Lafarge était, jusqu'en 1956, uniquement spécialisé dans la production de ciments et de bétons, il s'est depuis diversifié par le rachat de sociétés d'emballage (1956), de plâtre (1958), de produits réfractaires (1970) jusqu'au sanitaire et à la robinetterie (1976) (1).

Ce groupe lié aux de Wendel, CCF et Suez a depuis l'origine, développé des activités largement internationalisées en Afrique du Nord, en Grande-Bretagne, puis au Canada, aux USA, en Afrique Noire, etc...

(1) La structure du groupe est simple ; des sociétés tête de file pour chacun des secteurs dans lequel il intervient. Les Ciments Lafarge France (3 400 salariés, 1 430 millions de F de CA) et Canada Cement Lafarge Ltd pour les ciments ainsi qu'une longue suite de sociétés locales de béton en France et dans les pays étrangers. Les autres activités se retrouvent dans : Lafarge Emballage (1 400 salariés, 290 millions de F de CA) pour la production de sacs, de cartons et de cartons ondulés ; Carbonisation Entreprise et Céramique, CEC, (1 800 salariés, 290 millions de F de CA) pour les produits réfractaires, et une filiale de celle-ci Allia Doulton (1 400 salariés, 100 millions de F de CA) pour les installations sanitaires. Ces sociétés comprennent 130 usines (principalement cimenteries, fabriques de béton et de plâtre) réparties dans toute la France.

A cet ensemble industriel s'ajoutent deux sociétés d'ingénierie et trois holdings financières.

Rhône-Poulenc-Pricel (XIXème siècle ; 1961)

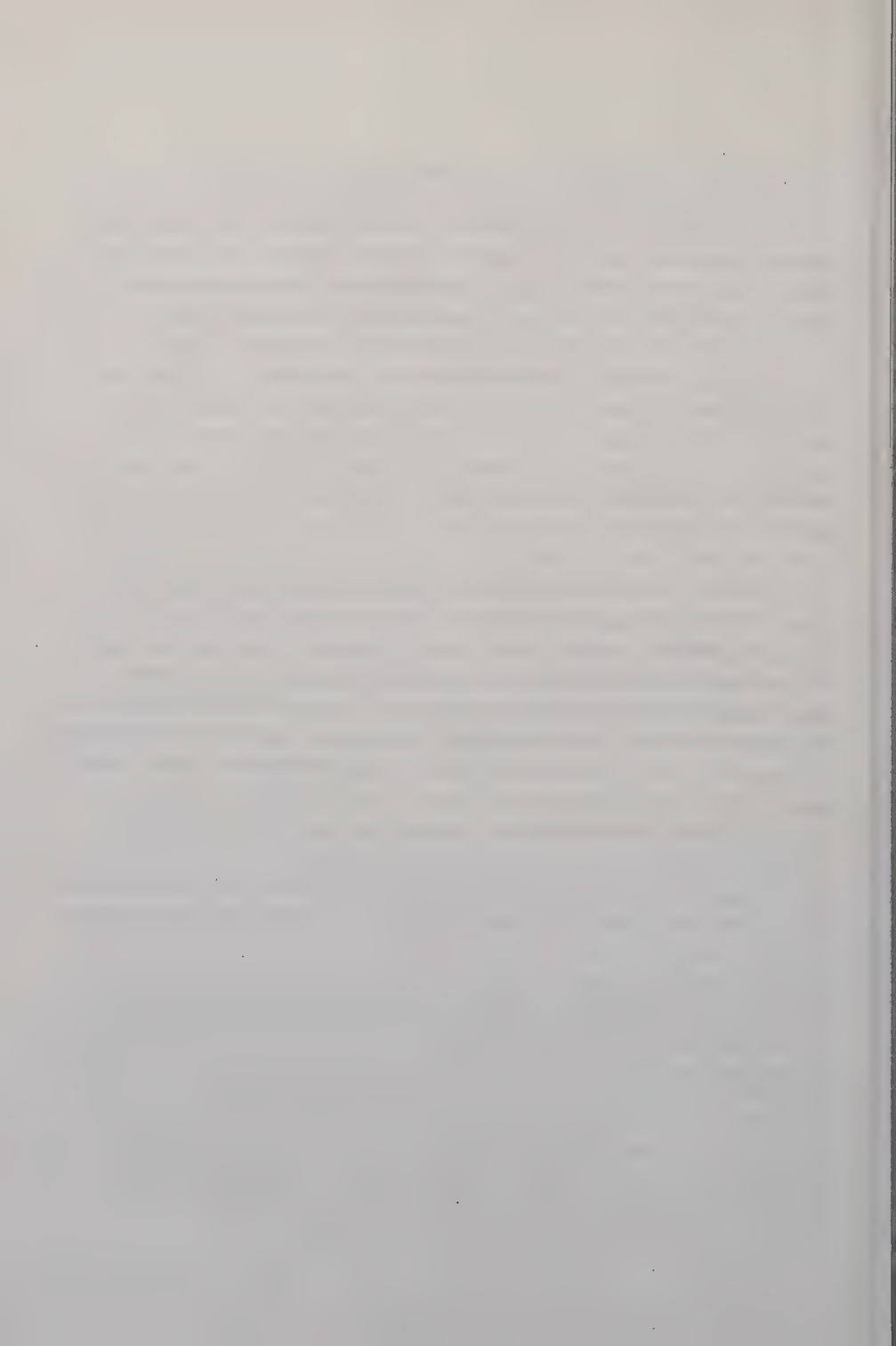
L'association de ces deux groupes, généralement considérés comme indépendants, résulte de ce qu'ils constituent deux lieux de valorisation de capitaux appartenant pour l'essentiel aux mêmes familles : les Gillet, les Carnot, les Motte, etc...

L'étroite imbrication entre Rhône Poulenc et Pricel se matérialise par une répartition en 1961 des capitaux Gillet entre Rhône Poulenc et Pricel ainsi que par la présence des Gillet et des Carnot aux conseils d'administration des deux holdings, ou par le passage récent du PDG de Pricel aux fonctions de PDG de Rhône Poulenc.

Rhône Poulenc-Pricel est, plus que tout autre groupe un lieu d'alliances et de conflits. On y retrouve les représentants des groupes PUK, Saint Gobain Pont à Mousson, BSN Gervais Danone ou Paribas. De même Rhône Poulenc est engagé dans un nombre relativement élevé de filiales en commun avec d'autres groupes dans le rapport 50/50 : la Gesa dans les engrais (avec PUK) ; Aquitaine Chimie dans les produits chimiques (avec Paribas et EMC), Progil Bayer Ugine (avec Bayer RFA), Progil Electrochimie (avec PUK), Armosig (avec DNEL), Prodelec (avec PUK), etc...

Les implantations industrielles et financières sont nombreuses et diversifiées dans les produits chimiques, et pharmaceuti-

(1) La structure du groupe est simple ; des sociétés tête de file pour chacun des secteurs dans lequel il intervient. Les Ciments Lafarge France (3 400 salariés, 1 430 millions de francs de CA) et Canada Cement Lafarge Ltd. pour les ciments ainsi qu'une longue suite de sociétés locales de béton en France et dans les pays étrangers. Les autres activités se retrouvent dans : Lafarge Emballage (1 400 salariés, 290 millions de francs de CA) pour la production de sacs, de cartons et de cartons ondulés ; Carbonisation Entreprise et Céramique, CEC, (1 800 salariés, 290 millions de francs de CA) pour les produits réfractaires, et une filiale de celle-ci Allia-Doulton (1 400 salariés, 100 millions de francs de CA) pour les installations sanitaires. Ces sociétés comprennent 130 usines (principalement cimenteries, fabriques de béton et de plâtre) réparties dans toute la France. A cet ensemble industriel deux sociétés d'ingénierie et trois holdings financières.



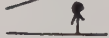
2,2 2,4 2,6 2,8 18/30 3,2 3,4 3,6 3,8 18/40 4,2 4,4 4,6 4,8 18/50 5,2 5,4 5,6 5,8

• CIMENT LAFARGE

LEGENDE :



FUSION



CREATION



ABSORPTION

seuls les points (•)
indiquent une date
certaine.

• KUHLMANN

• PECHINEY

famille GILLET

famille CARNOT

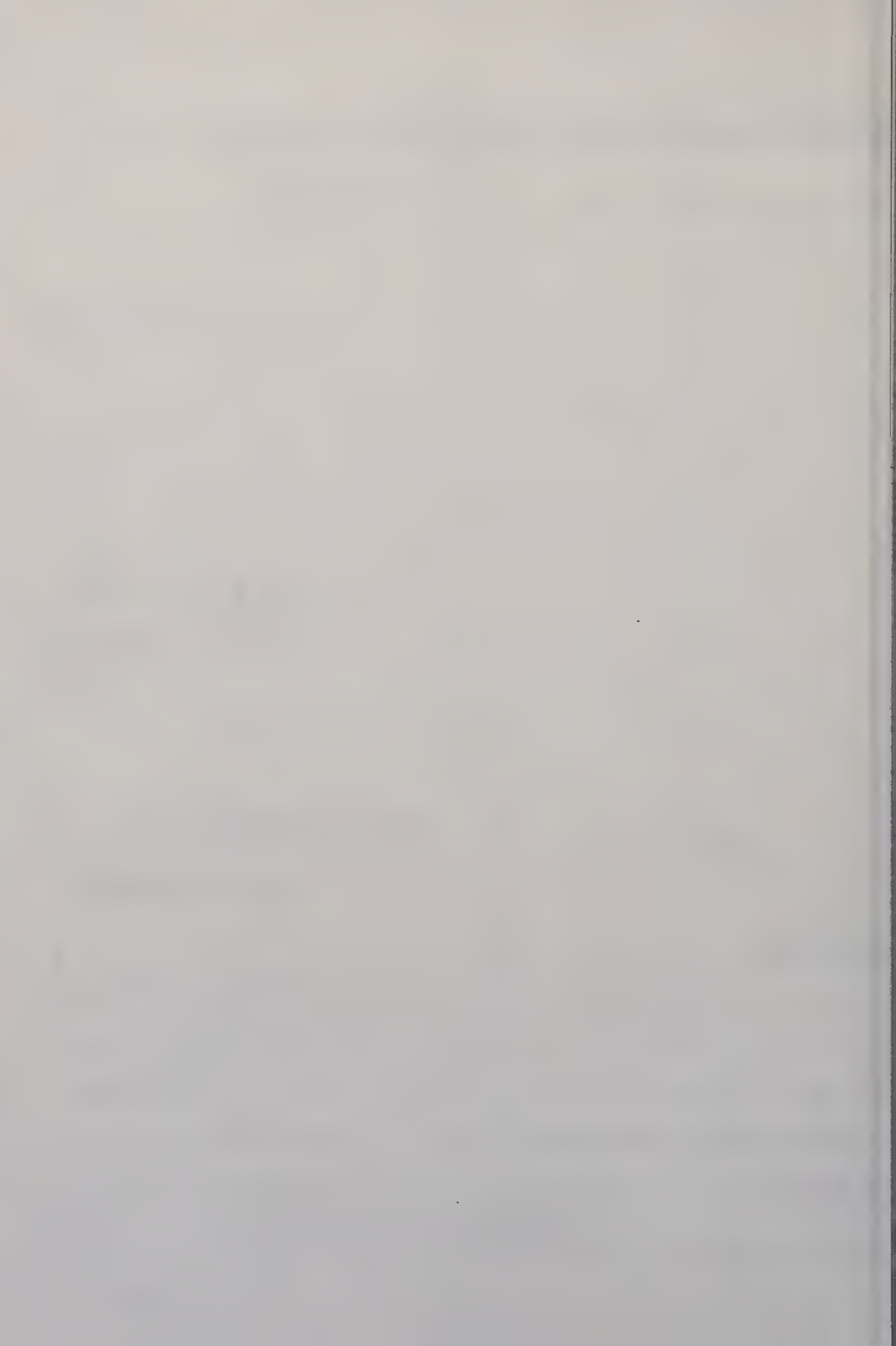
1801 Gilliard, Monnet et Cantin

• Phas

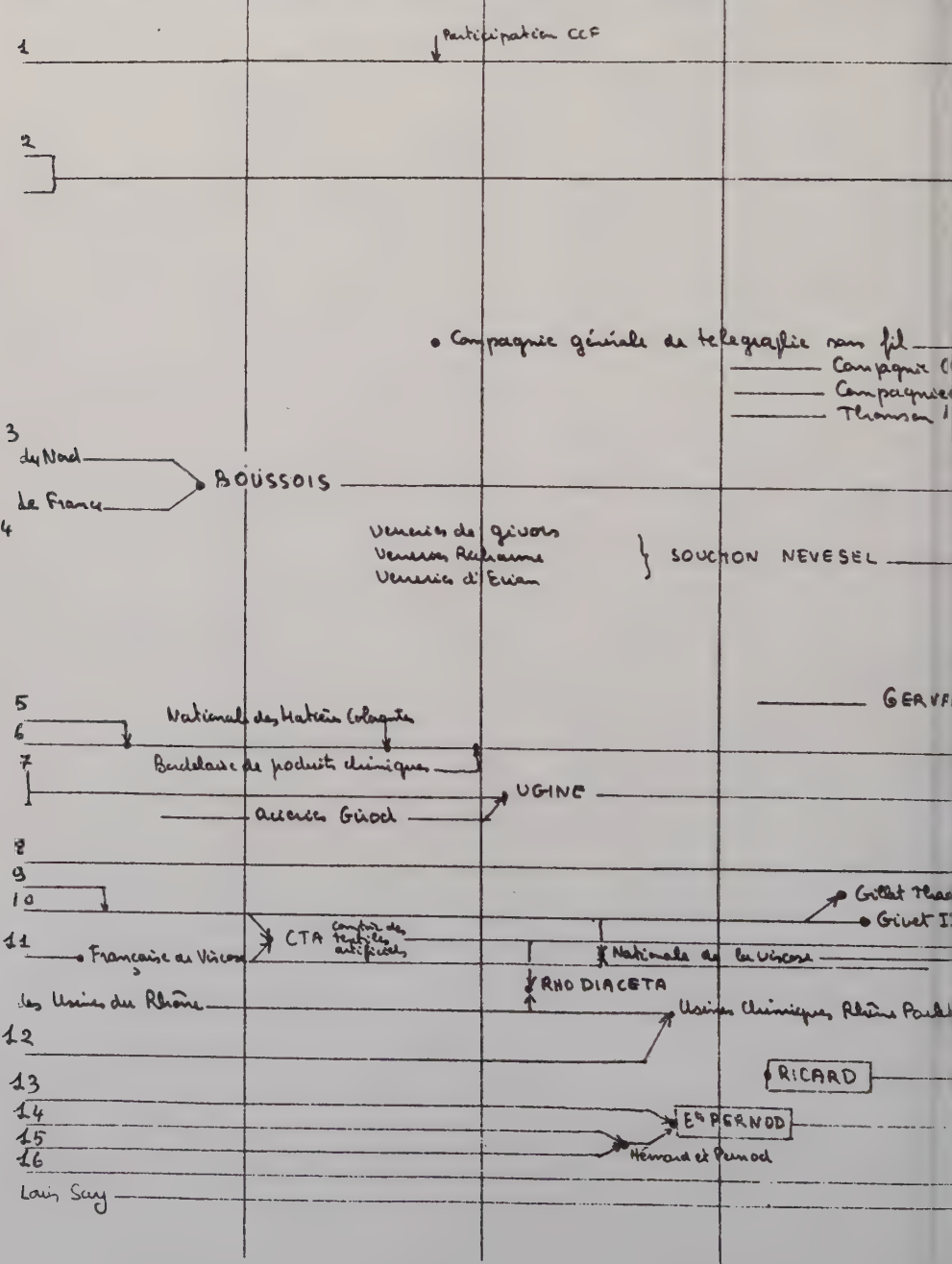
• Pernod fils

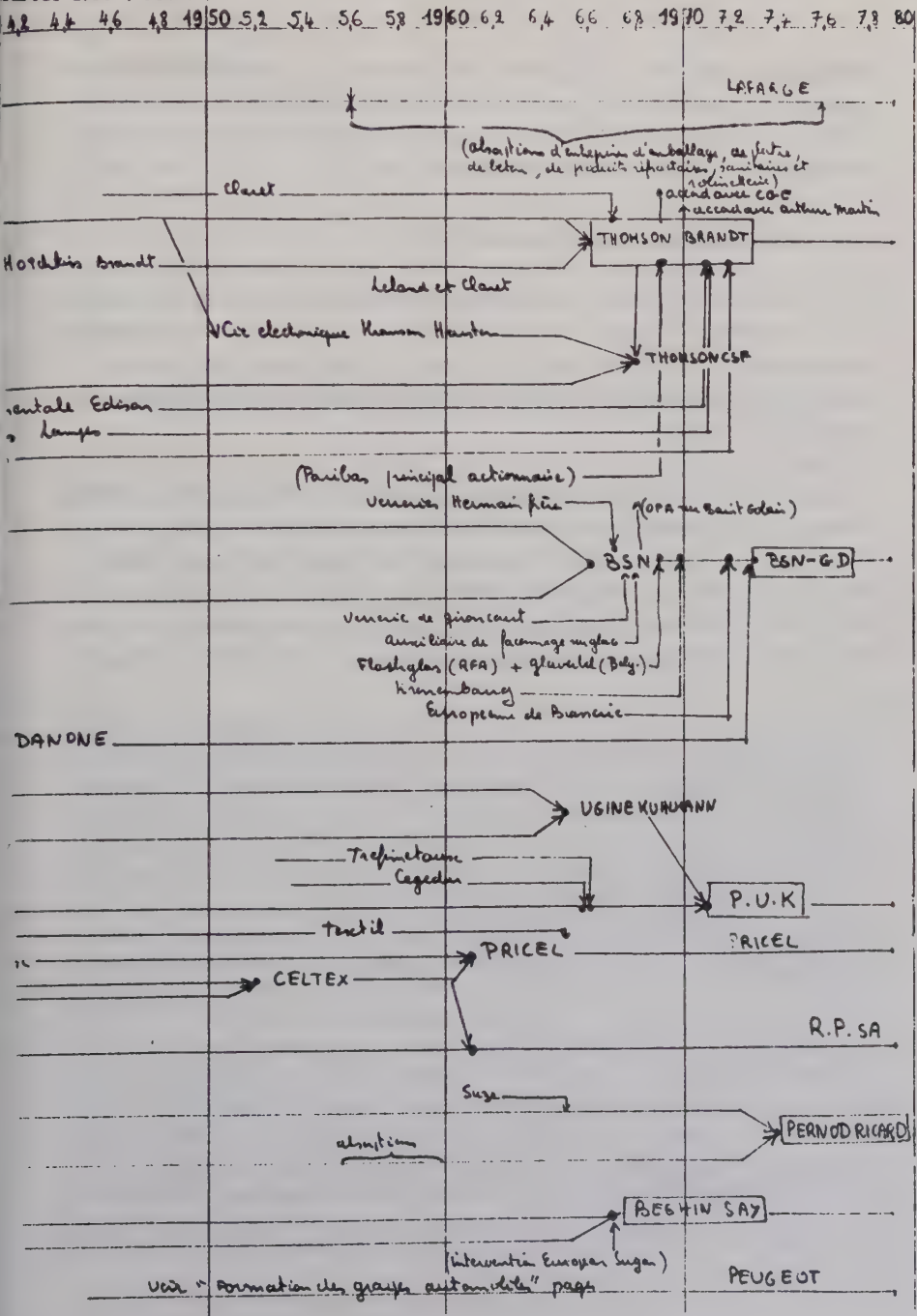
Suceries de Thumeries

	62	64	66	68	70	72	74	76	78	80	82	84	86	88	90	92	94	96	98
																			1
																			2 THOMSON HOUSTON
																			3 C ₄ des glaces et verres optiques C ₁₂ des C ₁₂ des glaces et verres optiques
																			4
(SA)																			5 Clinique roubaiese
																			6
																			7 S ^e ELECTRO CHIMIQUE soc
des dénomination)																			8
																			9 Soie artificielle L'Hygien
																			10
																			11
																			12 Chimique
de Orquestra Poulenc																			13
ad Pine et fils																			14
Hémond																			15
																			16 Affineries Oleozet



1.00 0.2 0.4 0.6 0.8 1.0 1.2 1.4 1.6 1.8 2.0 2.2 2.4 2.6 2.8 3.0 3.2 3.4 3.6 3.8 4.0





ques, les films et le textile artificiel (1), tandis que l'internationalisation est essentiellement développée au niveau de l'activité textile (55 % du chiffre d'affaires du textile est réalisé par des sociétés étrangères).

Thomson-Brandt (1893 ; 1966-73)

Groupe dont les structures ne paraissent pas encore totalement établies, Thomson Brandt est spécialisé dans la production de matériel électrique pour le grand public, principalement depuis la "rectification de frontières" opérée en 1969 avec son concurrent la CGE.

Malgré la création avant-guerre de sociétés spécialisées comme l'Alsacienne de Construction Mécanique ou Alsthom, le groupe n'est véritablement constitué qu'avec la fusion entre Thomson-Houston et Hotchkiss-Brandt en 1966. Cette fusion est le point de départ d'un ensemble de mesures financières et industrielles qui donneront au groupe une assise diversifiée (2).

(1) La holding Pricel détient d'abord des sociétés financières dont la Banque Veuve Morin Pons et des activités textiles avec principalement Gillet Thaon (4 000 salariés ; 220 millions de francs de CA), Novacel (2 080 salariés ; 330 millions de francs de CA) et Sipartex, holding détenant 5 % du groupe Dollfus Mieg, DMC et une faible participation dans Texunion. De la même manière, Pricel détient directement 2 % dans le groupe BSN Gervais Danone et 35 % dans celui de la Cellulose du Pin (filiale de Saint Gobain Pont à Mousson) et enfin 37 % dans la société Le Jouet Français (1 300 salariés).

Rhône Poulenc domine une structure plus homogène et, de la même manière que PUK, regroupant sous une holding pure des sociétés industrielles tête de file dans chacune des branches d'activité. Soit dans la chimie, Rhône Poulenc Industrie, RPI (40.700 salariés), dans la pharmacie Rhône Poulenc Santé, RPS, leader de quatre filiales essentielles, l'Institut Mérieux (1 600 salariés, 360 millions de francs de CA) ; Roger Bellon (1 900 salariés, 330 millions de francs de CA) ; Spécia (3 000 salariés, 300 millions de francs de CA) et Théraplix (960 salariés, 200 millions de francs de CA). Dans le phytosanitaire, Philagro (580 millions de francs de CA), dans les films, la Cellophane (3.800 salariés, 670 millions de francs de CA) et enfin dans le textile Rhône Poulenc Textile - RPT (21 700 salariés, 2 440 millions de francs de CA). Enfin Rhône Poulenc détient quelques sociétés financières et immobilières.

(2) Thomson Brandt reste un des groupes dont la société mère exerce une activité industrielle (10 900 salariés, 2 790 millions de francs de CA) mais

(Suite de la note, page suivante)

En particulier, Thomson Brandt crée Thomson CSF en 1968 (avec l'accord de Paribas), prend le contrôle de la Compagnie des Lampes et de la Compagnie Continentale Edison en 1971, rachète LMT et LTT à ITT ainsi qu'Erickson France au groupe suédois Erickson ainsi que 55 % de CII Holding en 1976. Ces nouvelles acquisitions élargissent la gamme des marchés du groupe en particulier au niveau de l'électronique et des télécommunications, marchés publics auparavant monopolisés par des groupes comme la CGE ou ITT.

Saint Gobain Pont à Mousson, SGPM (1695-1860 ; 1971)

Fusionné en 1971 après l'échec (1968) de l'OPA de BSN sur Saint Gobain, le sous-groupe Saint Gobain Pont à Mousson est le premier outil industriel de Suez. Sa cohérence, son importance, son histoire lui confèrent une relative autonomie par rapport à la société mère (à moins que l'on doive considérer sur un pied d'égalité les deux sociétés mères SGPM et Suez) ; autonomie qui se reflète sur la structure du groupe (1).

Suite de la note (1), page 210

la répartition des activités par secteur coiffée d'une importante société ainsi que l'importance des activités financières d'accompagnement en font un "groupe" à part entière. La principale filiale Thomson CSF (29 000 salariés, 4 130 millions de francs de CA) est spécialisée dans l'électronique professionnelle : production de radars, systèmes électroniques, radiodiffusion, télécommunications... Les autres filiales tête de file sont la Sodeteg (1 650 salariés ; 340 millions de francs de CA) pour l'ingénierie ; la Compagnie Générale de Radiologie CGE (2 450 salariés, 780 millions de francs de CA) pour la production d'appareils médicaux, la Compagnie des Lampes (1.000 salariés, 570 millions de francs de CA) pour l'éclairage et les Etablissements Bonnet (1 330 salariés, 280 millions de francs de CA) pour l'équipement frigorifique et de cuisine.

(1) Le principe d'organisation est d'avoir une société mère pour chaque type d'activité, celle-ci détenant et/ou organisant la division du travail entre les autres filiales.

Air conditionné, anti-pollution : la holding Cadamas détient entre autres une sous-filiale Air Industrie (1 900 salariés, 470 millions de francs de CA) celle-ci détenant à son tour Tunzini Entreprise et ses 9 filiales.

Verre plat et fibre de verre : Saint Gobain Industrie SGI (13 780 salariés, 1 810 millions de francs de CA) détient les diverses filiales à l'exclusion de sous-groupes étrangers tels que Les Glacières de Saint Roch (Belgique), Vegla (RFA), Certain Teed Products (USA) et ISG, International Saint Gobain (Suisse).

(Suite de la note, page suivante)

Après avoir cédé en 1971 ses actifs chimiques à Rhône-Poulenc et en 1975 ses participations sidérurgiques à Wendel, le groupe établit une stratégie industrielle simple ; des prises de participations sans création d'entreprises qui permettent un pouvoir de décision sans partage, une diversification et une internationalisation pour s'imposer sur le marché du bâtiment et de l'urbanisme. Autrement dit, SGPM s'est donné les moyens de construire à lui seul la ville et toute la ville, produisant par certaines filiales, les matériaux de construction, par d'autres les équipements, et par d'autres enfin la fabrication même des immeubles, des ponts ou des adductions d'eau. Cette industrie débouche sur des activités diverses : air conditionné, anti-pollution ou nucléaire ; mais toujours en étroite relation avec ses productions traditionnelles.

BSN-Gervais Danone (1908-1940-1966 ; 1973)

Après l'OPA manquée sur Saint Gobain et un développement externe rapide en 1967-68, le groupe Boussois Souchon Neuvezel, BSN fusionne (absorbe) la société Gervais-Danone en 1973. Gervais et Danone avaient fusionné en 1967 ; Boussais et Souchon Neuvezel en 1967. BSN avait ensuite absorbé Hémain en 1967, Gironcourt en 1968, l'Européenne de Brasserie en 1969, Kronenbourg en 1970 et Glaverbel Mécaniver en 1972.

Suite de la note (1), page 211.

Matériaux de construction : les tuyaux et robinetteries Pont à Mousson SA (12.800 salariés, 2 710 millions de francs de CA) ; le chauffage : Saurier Duval (7 014 salariés, 570 millions de francs de CA) ; les produits réfractaires : la Société Européenne des Produits Réfractaires SEPR (4 000 salariés, 590 millions de francs de CA) ; l'isolation : Wanner Isofi Isolation (2.350 salariés, 260 millions de francs de CA).

Adductions d'eau : la Socea (7 210 salariés ; 840 millions de francs de CA). Verre creux et emballage : la SGE, Société pour l'Emballage dont la principale filiale est la Cellulose du Pin (2 400 salariés) avec les 50 filiales de bois, emballages et papiers.

Enfin dans la construction, le groupe détient entre autres les Maisons Phénix (2 600 salariés, 530 millions de francs de CA) et Balency Briard (2 270 salariés, 530 millions de francs de CA).

Nous noterons parmi les participations la détention de 10 % du capital de Rhône Poulenc héritées en partie du groupe Suez, qui s'ils n'insèrent par Rhône Poulenc dans la mouvance de SGPM montrent bien la situation instable de celui-là.

L'organisation du groupe est largement décentralisée par secteurs industriels que coiffent des sociétés pilotes (1). Les secteurs sont interdépendants, chacun se servant de la production des autres pour ses propres produits (liens entre le verre d'emballage, les produits alimentaires, la distribution et l'hôtellerie). Il faut souligner ici le caractère nouveau que représente l'intégration et l'interpénétration des filières de production dans de nombreux groupes industriels de constitution ou de réorganisation récente (cf. chapitre X).

Pechiney Ugine Kuhlmann, PUK (1825-1855-1889 ; 1971)

Groupe créé en décembre 1971 (2) de la fusion de la Compagnie Pechiney et d'Ugine-Kuhlmann, Pechiney avait déjà absorbé en 1967, Cegedur et Tréfinmétaux ; Ugine avait fusionné avec Kuhlmann et les Produits Azotés en 1965. La fusion s'est faite avec la participation des groupes Lazard et Paribas.

(1) Aujourd'hui, le groupe emploie 63 000 salariés, une holding principale BSN-Gervais Danone détient un ensemble de participations dans le verre plat (par l'intermédiaire principalement des deux sous-holding Glaverbel Mecaniver en Belgique et Flachglas Aktieng Delog Detag en RFA) avec en particulier BOUSSOIS SA (5.200 salariés, 450 millions de CA).

Le secteur des produits alimentaires est également coiffé par une sous-holding, la Compagnie Nouvelle Gervais Danone et comprend principalement les sociétés Panzani Milliat Frères (1.700 salariés, 560 millions de F. de CA), Gervais Danone Frères (5 300 salariés, 1 290 millions de F. de CA), Diepal (1 320 salariés, 270 millions de F. de CA) et Sadiep (770 salariés) pour les aliments infantiles.

Le groupe détient également trois autres grandes sociétés et leurs filiales : les eaux minérales d'Evian (1 860 salariés, 406 millions de F. de CA), la Société Européenne de Brasseries (3 470 salariés, 860 millions de F. de CA) et les brasseries Kronenbourg (2 130 salariés, 800 millions de F. de CA) qui a des activités de brasserie mais tout autant d'hôtellerie par ses filiales.

(2) Michel BEAUD, Pierre DANJOU, Jean DAVID, Une multinationale française, Pechiney Ugine Kuhlmann, Le Seuil, 1975.

G.J. GIGNOUX, Histoire d'une entreprise française, Hachette, 1955.

A. JOURLIN et P. DERRIEN, Pechiney Ugine Kuhlmann in Note et Etudes d'Economie et Politique, 1973.

Enfin, Pechiney Ugine Kuhlmann, la vérité, Hachette, 1977.

Image du capitalisme industriel français à la fois ancien et rénové, Pechiney Ugine Kuhlmann est le premier producteur d'aluminium, le premier transformateur de cuivre, le spécialiste des aciers spéciaux avec Creusot Loire, le seul transformateur de combustible atomique et un grand spécialiste de produits chimiques qu'il s'agisse d'engrais, de fluor, ou d'encre. Sa stratégie industrielle, qui sera examinée au cours du chapitre X, présente une intégration et une interconnexion poussée des filiales de production.

Sa structure établie pour l'essentiel lors de la fusion, est un modèle de transplantation du modèle américain en Europe ; premier groupe français, suivi par beaucoup d'autres, à avoir fait appel au cabinet d'organisation Mac Kinsey pour l'établissement de cette structure.

Le groupe est coiffé d'une holding pure de grande taille (400 salariés) complétée par des sociétés de service (informatique, dactylographique, immobilière...). La holding détient l'essentiel des attributions financières (c'est-à-dire de contrôle, d'investissement et de crédit) ainsi que la supervision de l'organisation globale du groupe et des résultats des filiales avec une attention particulière pour les filiales "marginales" (de taille secondaire, se situant à l'extrémité finale des filiales de production - IRBA GP, SATMA... ou dans des points stratégiques de développement futur : centres de recherche, nucléaire, techniques nouvelles, métaux rares, etc...). A l'attention de celles-ci, la holding dispose d'une brigade "d'audits", véritables "missi dominici" chargés d'enquêter sur la gestion des affaires au-delà des résultats financiers annuels, et au besoin de proposer des mesures appropriées à la direction générale sans emprunter les voies hiérarchiques.

Le groupe est divisé en branches à la tête desquelles une société est chef de file (le PDG de cette société étant systé-

matiquement directeur de la branche) (1).

Les filiales à l'étranger sont de plus en plus souvent détenues par l'intermédiaire de holdings à l'étranger : PUK Corp. aux USA (détient en particulier Howmet, Intalco et Eastalco), PUK Bâle en Suisse (détient les intérêts africains, dans l'aluminium). Celles qui ne dépendent pas encore de holdings de ce type sont reliées entre elles par des bureaux de coordination, les "A.I.M", agences intégrées multibranches, directement reliées à la société mère et permettant, au niveau industriel comme au niveau financier une harmonisation des politiques.

Beghin Say (1812-1972)

La fusion de Beghin et de Say date de 1972 sous l'égide des banques de Suez et Vernes mais progressivement la majorité des actions (24 %) passe entre les mains du groupe European Sugar (2), le groupe Suez restant très influent avec 13 % du capital.

L'activité déclinante de la famille Beghin dans l'Edition mise à part (3), la structure du groupe est clairement divisée

(1) L'aluminium Pechiney (5 960 salariés, 2 240 milliers de francs de CA) pour la branche aluminium (mais également Cegedur Pechiney, 6 600 salariés, 1 420 millions de francs de CA ou Cebal 6 890 salariés, 420 millions de francs de CA). Produits chimiques Ugine Kuhlmann (18 540 salariés, 3 760 millions de francs de CA) pour la chimie (avec des sous-holdings comme Pharmuka ou la Société Française des Produits Chimiques du Sud Est). Tréfinmétaux (11 020 salariés, 2 040 millions de francs de CA) pour le cuivre et le tandem Ugine aciers (7 980 salariés, 1 730 millions de francs de CA) et la Sofrem (3 300 salariés) pour les aciers et l'électrochimie.

Sont directement rattachés à la holding les filiales financières et bancaires (dont le Crédit Chimique), les filiales immobilières et de services du balayage des sièges sociaux à l'informatique) et également les filiales et participations dans le secteur nucléaire.

(2) Détenue par les groupes britanniques Cadbury Schweppes (43 %) et Tate and Lyle (32 %) ainsi que par la Raffinerie Tirlemontoise (25 %) de Belgique.

(3) La famille Beghin est le plus ancien fabricant français de sucre. Elle s'est très tôt intéressée à la cartonnerie et de là, à la production de papier et à la presse. Associé à J. Prouvost, Louis Beghin a créé Paris-Soir, acheté le Figaro ou Marie Claire : "c'est fantastique d'avoir un journal ! Cela vaut deux cent députés à la chambre !" Ferdinand Beghin in André HARRIS et Alain de SEDOUY Les patrons, Le Seuil 1977, p. 21. On connaît depuis la vente de ces activités notamment au groupe Hersant.

en deux secteurs d'activité bien distincts : le sucre et le papier carton.

La société mère conserve une activité industrielle importante regroupant deux divisions distinctes : les divisions sucre et papiers carton-papiers domestiques qui coiffent à leur tour les filiales de chaque activité comme le groupe de l'Air Liquide, Beghin Say a une participation minoritaire (10 %) dans la holding financière détenant la Banque Vernes et Commerciale de Paris.

Pernod-Ricard (1835-1860-1880-1932 ; 1974)

Septième fabricant de spiritueux du monde et premier producteur en France pour les boissons anisées, les apéritifs à base de vin et les jus de fruits, Pernod Ricard provient des fusions et absorptions de la majeure partie des producteurs d'alcools jusqu'en 1974 date de la fusion des deux groupes.

Le groupe s'est constitué comme pour Beghin grâce à une politique systématique de rachat des concurrents directs suivis d'une intégration en amont (achat de vignobles, sociétés productives de fruits) et en aval (grossistes, grandes surfaces et également cafés et bars) (1). La dimension du groupe ne l'a pas empêché de maintenir et au besoin de créer une concurrence commerciale entre les trois sociétés. Celle-ci - exemple de recréation artificielle de la concurrence à l'intérieur d'un monopole - a les meilleurs effets sur le développement des ventes.

(1) Une société mère holding coiffe trois sociétés essentielles qui gardent leur entière autonomie et en particulier leurs marques concurrentes, à l'exclusion de la coordination des activités commerciales : Pernod (1 250 salariés, 1 100 millions de francs de CA), Ricard (1 750 salariés, 1 360 millions de francs de CA) et la nouvelle société CDC-Cusenier issue de la fusion de CDC (890 salariés, 230 millions de francs de CA) et de Cusenier (560 salariés, 190 millions de francs de CA). Les entreprises restent étroitement liées à la production d'origine malgré un élargissement vers les boissons gazeuses, ou le matériel de mise en bouteilles et le matériel d'hôtellerie.

Peugeot (1910 ; 1976).

L'absorption, fin 1976 de Citroën par Peugeot met fin à une longue indécision quant au parrainage de la société Citroën entre Michelin, Fiat et Peugeot, en réduisant à deux le nombre de partenaires français dans le secteur de l'automobile et en clarifiant les frontières de chaque groupe. Mais, conséquence d'une stratégie d'alliances nationale et internationale en cours d'élaboration, la structure interne du groupe ne semble pas définitive si ce n'est en ce qui concerne la société mère Peugeot SA et ses deux principales filiales, les automobiles Peugeot (56 500 salariés, 11 820 millions de francs de CA) et les automobiles Citroën (50 000 salariés, 8 950 millions de francs de CA) (1). Instabilité attestée par la fusion récente (août 1978) du groupe avec les activités européennes du groupe américain Chrysler.

C/ Groupes industriels nouveaux :

Les groupes étudiés jusqu'à présent se renforcent tous considérablement par croissance externe : absorptions ou fusions au cours des deux dernières décennies. Il est également des groupes nouveaux qui se constituent au cours de cette période à partir de capitaux anciens ou récents. Ces groupes sont particulièrement nombreux mais restent souvent de taille secondaire par rapport aux groupes déjà étudiés. Retenons ici les plus importants d'entre eux.

Dassault (1952-1967) (2)

L'aéronautique française ne véhicule que trois noms : la SNIAS, la SNECMA et DASSAULT. Une spécialisation poussée des

(1) La plus grande partie des filiales dépend encore directement de la société mère. Tandis que se dessine progressivement une structure par secteurs d'activités avec les Cycles Peugeot (6 000 salariés, 1 070 millions de francs de CA) les aciers et outillages Peugeot (6 000 salariés, 710 millions de francs de CA). De la même manière le groupe possède un nombre important de "filiales d'accompagnement" liées au commerce automobile, à la publicité, à l'immobilier ou aux affaires financières.

(2) La date indique l'année ou la période de structuration du groupe.

tâches entre ces trois groupes s'est effectuée, le premier pour les avions de commerce, le second pour les moteurs et le troisième pour les avions militaires et les avions d'affaires. Les deux premiers sont des sociétés nationalisées.

La structure particulière du groupe Dassault est parfaitement adaptée à la personnalité de son propriétaire.

En particulier, le propriétaire des Avions Marcel Dassault Breguet Aviation (15 200 salariés) n'est pas Marcel Dassault mais une société immobilière sans consistance qui a pour siège la Villa Dassault à Cannes : la GIMD Générale Immobilière Marcel Dassault. Cette société immobilière détient non seulement les Avions Marcel Dassault mais également 31 % de la banque Vernes et Commerciale de Paris (après la fusion de la filiale du groupe la Banque Commerciale de Paris avec Vernes en 1977) 10 % dans la société Gaumont (qui détient RTL) et un important secteur immobilier, base traditionnelle de sécurité du groupe.

La Française du Férodo (1923 ; 1960)

D'origine britannique (Férodo Ltd.), le groupe français Férodo a basé son développement sur la production de joints en amiante et divers produits pour l'équipement automobile. Ce n'est que dans les années soixante que, à la suite d'une série d'absorptions : électromécaniques Sime, climatiseurs Sofica, variateurs de vitesse Cybermeca et de Fourray puis Sev Marchal en 1970 et Cibié Paris-Rhône en 1976 que le groupe se constitue sur une base diversifiée et internationalisée (1).

(1) La structure de Férodo reflète son histoire et sa spécialisation ; bon nombre de sociétés absorbées ayant perdu leur personnalité juridique et ayant été successivement intégrées comme département de la société mère. Ainsi celle-ci produit elle-même plus de la moitié du chiffre d'affaires (1 230 millions de francs) et emploie plus de la moitié des salariés (9 850) du groupe. Elle produit des garnitures de freins, embrayages, transmissions, climatiseurs, régulateurs de vitesse mais aussi du matériel de forage, des maisons individuelles et produits pour le bâtiment). Les deux principales filiales sont d'absorption récente : en 1970, SEV MARCHAL pour l'équipement électrique automobile (4 680 salariés) et en 1976 Paris-Rhône (4 300 salariés, 390 millions de francs de CA).

D'autre part, des accords de participation ont été conclus avec Soletandre, Poclain et Renault respectivement à travers les sociétés Hydrosol, Poclain hydraulics et Chausson.

2,2 2,4 2,6 2,8 18,50 3,2 3,4 3,6 3,8 18,40 4,2 4,4 4,6 4,8 18,50 5,2 5,4 5,6 5,8 18,60

• Cœ de Navigation Hucte

LEGENDE :

 FUSION

 CREATION

 ABSORPTION

Seuls les points (•)
indiquent une date
certaine.

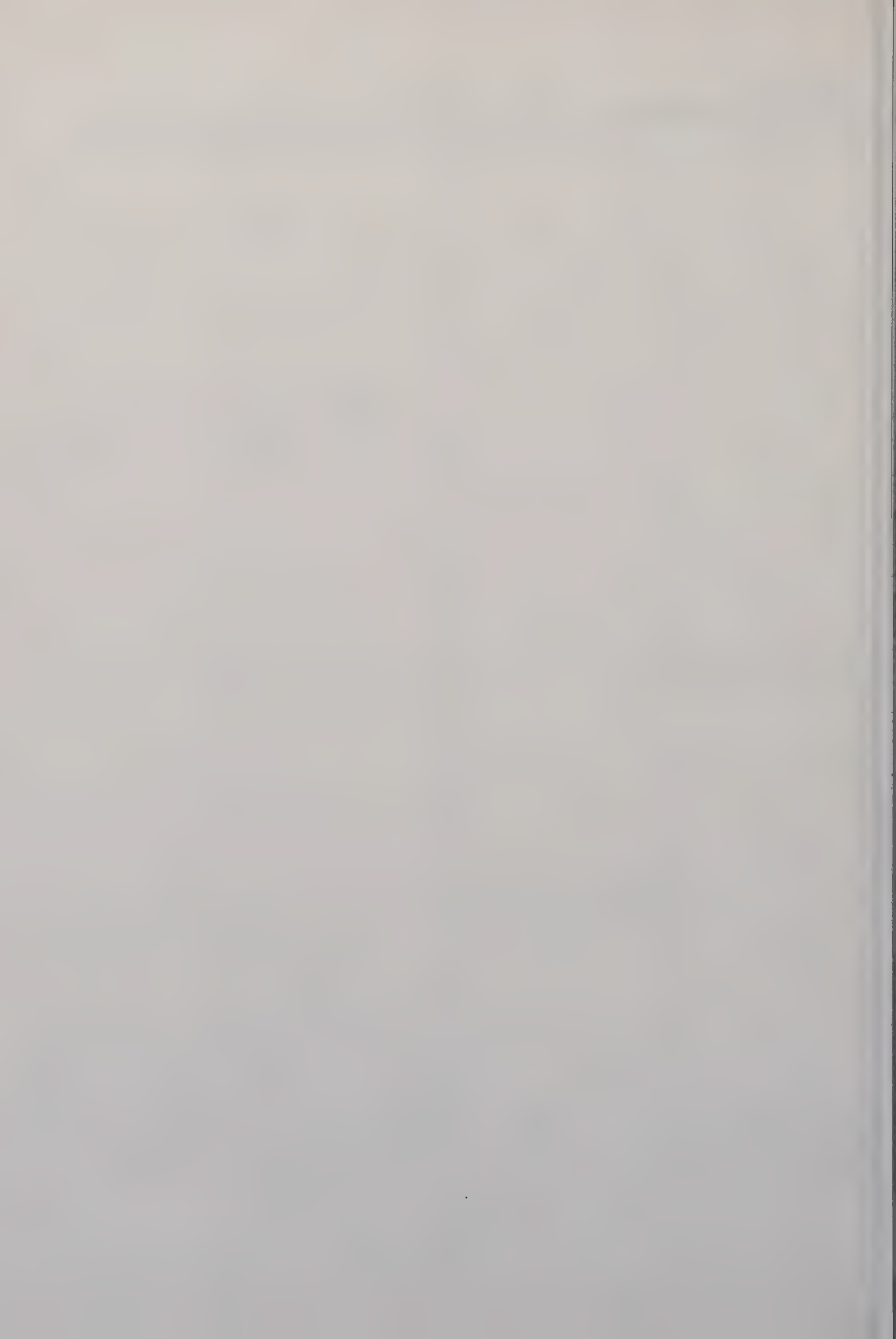
• Au Bon moulin
(début 1935) Saint

Dollfus Mieg	1
Curtis Presson	2

	4
anglo swiss	condemned with 5.

• AGACHE 6

Peter



00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20 22 24 26 28 30 32 34 36 38 40

• SFA •

• av. Marcel Bloch •

↳ SNCRASO

FERODO

fu de l'amiante des car

1

2

3

changement de 1901

• L'OREAL •

4
5

Chocolaterie Peter, Cailler et Kohler

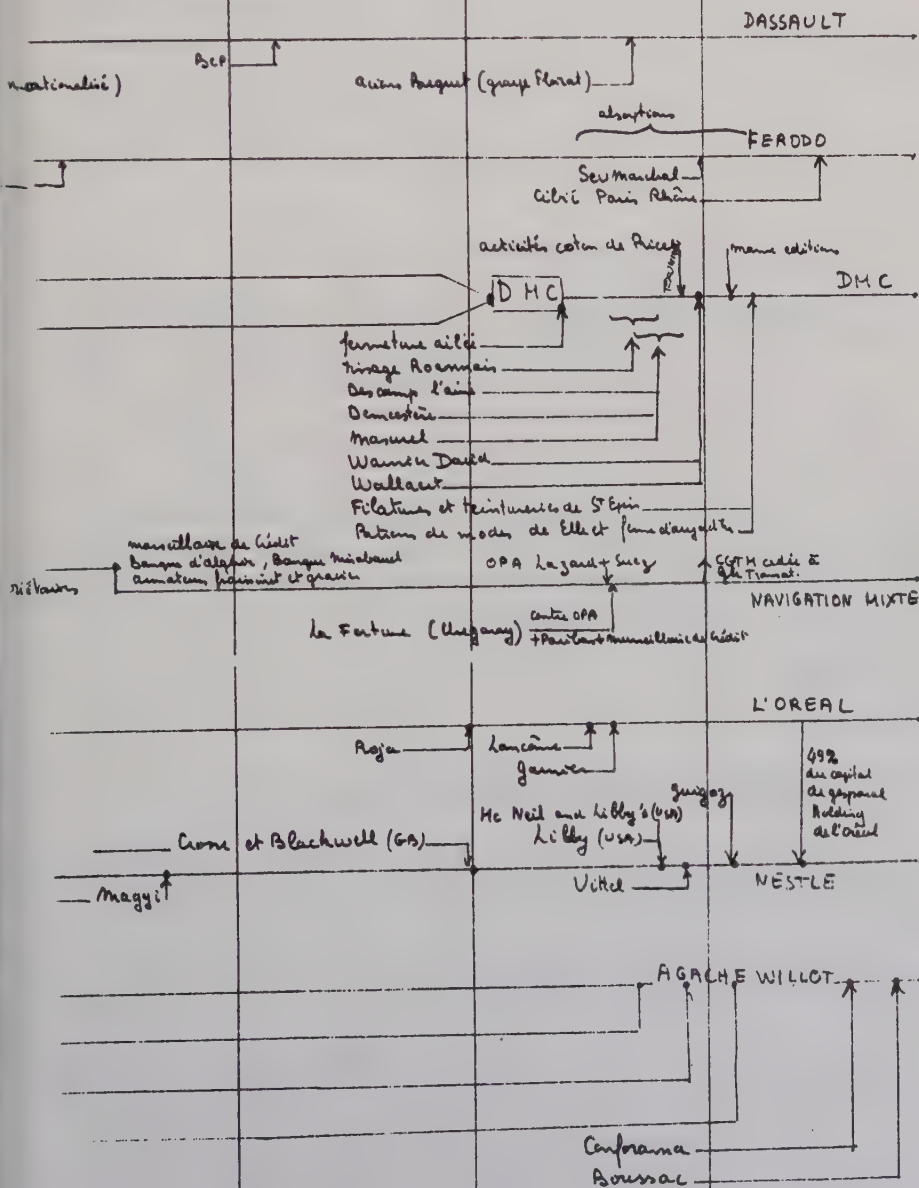
• Willot •

6

7

8

4,2 4,4 4,6 4,8 1950 5,2 5,4 5,6 5,8 1960 6,2 6,4 6,6 6,8 1970 7,2 7,4 7,6 7,8 80



Ce groupe présente le seul cas parmi ceux étudiés ici d'une intégration quasiment nulle des filières de production et d'une très grande diversification de créneaux qui n'ont comme seul point commun que leur débouché (1): l'industrie automobile et les groupes industriels correspondants. Malgré cette situation, rien n'indique une forme de dépendance du groupe vis-à-vis de ses clients en situation d'oligopole.

Dollfus Mieg et Compagnie, DMC (1960-1972)

Troisième groupe textile français après Rhône-Poulenc et Agache-Willot, la structure du groupe est le résultat d'une suite ininterrompue d'absorptions et de prises de contrôles effectuées non pas par les familles Dollfus Mieg mais les Thiriez et Cartier Bresson qui ont pris le contrôle de DMC en 1961. Suivent les rachats successifs de la Fermeture ailée ; de Masurel, de Descamps l'aîné, des Filatures et Tissages de Flers, Wallaert, Warnier David, Armand Thierry et Sigrand, les Editions Mame, les patrons de modes de Femmes d'Aujourd'hui et de Elle... enfin une association avec Pricel dans Texunion durera de 1969 à 1977.

Aujourd'hui, le groupe est diversifié et très internationalisé (2).

La Compagnie de Navigation Mixte (1967)

La Compagnie de Navigation Mixte reste un enjeu important parmi les divers intérêts financiers contradictoires. Après avoir

(1) Spécificité de l'industrie européenne : Férodo, groupe allemand Bosh et groupe britannique Lucas par rapport aux groupes automobiles américains et japonais qui sont leurs propres fournisseurs d'équipements et d'accessoires.

(2) La société mère, holding sans activité industrielle, détient directement la plus grande partie des actions du groupe à l'exception des filiales d'Amérique Centrale et du Sud détenues par une sous holding localisée dans un paradis fiscal : Panama (SOPARCOL) ; d'une partie de l'activité de filterie (activité traditionnelle du groupe, ne représente plus que 34 % du CA) détenue par les Filteries Dollfus Mieg et Cie. (5 300 salariés, 520 millions de francs de CA) et ses filiales et enfin par la Holding Sopartir (participations des tissages DMC) dont la principale filiale Texunion (10 400 salariés, 650 millions de francs de CA) détient l'essentiel des filiales de filatures et tissages en France et en Afrique.

essuyé deux OPA depuis 1967, changé de capitaux au moins 5 fois depuis sa création, elle est toujours en situation instable. Sa stratégie industrielle suit les mêmes variations ; après avoir progressivement cédé toutes ses activités maritimes à la Compagnie Générale Transatlantique au début des années 1970, elle revient à nouveau au transport maritime en 1976-1977.

Aussi devenu holding, la CNM gère un ensemble de filiales dans des secteurs très divers où la juxtaposition de centres de profits prend le pas sur l'interconnection des filières (1). Leur juxtaposition est le fruit d'une histoire mouvementée autour de centres de profits sans que cette situation puisse être considérée comme stable à court ou moyen terme.

L'Oréal (1968)

Firme fondée en 1902 avec l'appui des Rothschild, l'Oréal est aujourd'hui la première firme mondiale de cosmétiques. Depuis 1974, sans perdre le contrôle du groupe, les propriétaires ont associé leur capital à celui de Nestlé Alimentana. L'Oréal est ainsi détenu par une société holding Gesperal elle-même appartenant pour 51 % à Liliane Bettencourt (la fille du fondateur) et pour 49 % au groupe Nestlé.

Sa structure actuelle date de 1968 date à laquelle elle a fait appel, comme beaucoup d'autres au cabinet d'organisation

(1) La Société Générale de Transport Industriel, GTI (5 610 salariés, 470 millions de francs de CA) est le premier transporteur routier de voyageurs en France et fait la location de véhicules de tourisme (32 filiales). La Société de Transport et Manutention Industriels, Stemi loue des wagons de toutes tailles et de tous usages ; ses filiales font de l'entretien de matériel ferroviaire. Un secteur alimentaire important avec Saupiquet (2 060 salariés, 390 millions de francs de CA) mais également des participations avec d'autres groupes dans des sucreries ou dans le groupe Lesieur (ou la famille Lesieur alliée avec la BNP gardent le pouvoir). L'important secteur des assurances apporté par la famille Chegaray lorsque celle-ci a pris le contrôle de la CNM comprend Le Monde Vie, le groupement français des assurances, Nord Vie, Europe Iard et Vie assurance Vie.

A ces diverses activités s'ajoutent deux importants secteurs d' "accompagnement" et de "garantie", le secteur immobilier et les sociétés financières auxquelles il faut ajouter deux compagnies hôtelières et une agence de voyages : Voyageance.

américain Mc. Kinsey (1).

Les liens accrus entre la parfumerie et la pharmacie (que l'on retrouve chez Rhône-Poulenc, Roussel Uclaf ou Hoffman Laroche) s'expliquent par la nécessité de contrôler les divers maillons de la chaîne de production. Ils sont complétés pour l'Oréal par une intégration et une politique centralisées de la production des matériaux de conditionnement dont l'importance est essentielle dans cette industrie. Le rapprochement avec Nestlé fait bénéficier le groupe de centres de recherches tout autant que de circuits de distribution internationaux bien établis. L'intégration aval du groupe va jusqu'à la commercialisation en gros et au détail de ses produits dans tous les pays du monde.

Agache-Willot (1959-1978)

La formation de ce groupe est récente et se présente comme un cas particulier parmi les procédures habituelles de concentration dans le capitalisme français. Ces pratiques ont particulièrement été mis en lumière lors des actions en justice à son encontre en 1976 à propos des prises de contrôle de Saint Frères, au Bon Marché et de Conforama mais plus encore lors de l'attribution en 1978 (2) de la gestion du groupe Boussac après la prise

(1) La société mère emploie 40 % des effectifs du groupe (10 000 salariés, 1 150 millions de francs de CA) et produit directement des produits capillaires et de beauté. Les filiales sont réparties par domaines d'activités en produits capillaires, distribution de produits capillaires, parfums, distribution de parfums, pharmacie (Synthélabo et ses filiales rachetées en 1973, 1800 salariés, 500 millions de francs de CA) et produits d'hygiène.

(2) Avant cette date, le groupe était structuré autour de cinq sociétés tête de file dans leur spécialité :

Industrie textile : le Consortium général textile (CGT) avec 1 000 salariés et un chiffre d'affaires de 1,2 milliard de francs et 19 filiales en France et à l'étranger (principalement en Afrique)

Industrie para-textile et sacherie : la société Saint Frères, fabriquant de toiles et de sacs avec un chiffre d'affaires de 384 millions de francs, 4 400 salariés et 27 filiales.

La distribution avec trois chaînes : Au bon Marché (CA : 220 millions de francs, 1 500 salariés) ; La Belle Jardinière (CA : 144 millions de francs, 1 490 salariés) ; et Conforama, chaîne de vente en grandes surfaces.

de contrôle de la chaîne belge de grands magasins Anspach et avant celle de la chaîne américaine Kowettes.

Quel que soit le bien-fondé des condamnations judiciaires des frères Willot, leurs pratiques d'exploitation distincte des actifs immobiliers, des actifs industriels et de la gestion des stocks, le groupe qui existe désormais est le premier groupe textile français et en même temps un des plus récents ; le groupe Bidermann, second "outsider" de la profession a un chiffre d'affaires six fois moindre, une diversification et une internationalisation des activités encore très faibles.

3.6 LES GROUPES COMMERCIAUX

Les groupes commerciaux en France sont relativement peu nombreux ; on se trouve le plus souvent en face de grandes entreprises de distribution dont la structure juridique diversifiée (multiplicité des filiales ou des établissements) est plus liée aux nécessités de multiplier les lieux de distribution pour se rapprocher des consommateurs (même type de phénomène que pour la multiplication des guichets de banque ou des stations services) qu'à une politique de diversification et de complémentarité des lieux de distribution. Il est donc difficile de parler de "groupe" commercial pour ce qui concerne la France en donnant au terme de groupe la même acception que pour les groupes industriels ou financiers, même si l'on constate que le développement des grandes entreprises commerciales accompagne les phases déjà observées de développement industriel et de constitution des groupes (1). Exceptions cependant, les sociétés d'import-export et de commerce international - la SCOA, la CFAO, Louis Dreyfus et Cie., la Compagnie Continentale, Optorg... - développent stratégies et struc-

(1) Les deux grandes périodes étant là encore le Second Empire (Les Galeries Lafayette, Le Louvre, Le Printemps, Le Bon Marché, le BHV, Nouvelles Galeries...) et la période actuelle depuis 1958 (Carrefour, Radar, Auchan...) auxquels il faut rajouter les entreprises de vente par correspondance (La Redoute, Les 3 Suisses) et les sociétés commerciales à succursales multiples (Casino, Docks de France, Cedis, Felix Potin...).

tures de même nature que celles des groupes industriels que nous avons déjà examinés. Pour ces groupes en effet, la dissémination géographique des implantations n'est pas seulement un moyen de conquérir des marchés mais de tirer partie de la diversité et de la complémentarité d'unités commerciales techniquement indépendantes et financièrement reliées à un centre. C'est la raison pour laquelle nous retiendrons dans notre échantillon le plus important de ces groupes : la SCOA (1) en ajoutant que celle-ci est incluse surtout depuis 1968 dans la politique commerciale internationale du groupe Paribas.

3.7 LES GROUPES FINANCIERS

Présentons enfin les principaux groupes financiers en France : les groupe Suez, Paribas, Empain-Schneider et Rothschild (2). Ces groupes ont comme caractéristique commune d'être parvenus à unifier sous un même centre de décision stratégique les processus de production, de mobilisation de l'épargne et de circulation de la marchandise. L'origine bancaire de ces groupes financiers (à l'exception de Schneider d'origine industrielle) ne justifie pas d'y assimiler systématiquement les groupes bancaires

(1) Ancienne Société Commerciale de l'Ouest Africain, la société mère conserve une activité de négoce tout en transformant progressivement ses divers départements en filiales. Elle détient directement la totalité de ses filiales à l'exclusion de 6 cas particuliers : 2 sociétés holdings nouvelles (Scoa Industries et Holdinter) et quatre sous-groupes absorbés en l'état ayant déjà une structure cohérente et relativement autonome (Fisuma pour la gestion de 19 Prisunic et restaurants ; Olivier pour le commerce avec l'URSS et l'Extrême-Orient ; Hamelle Afrique, pour la vente de matériel de travaux publics et agricole en Afrique ; et Jos Hansen und Sohn - RFA pour les entreprises de BTP en Afrique). Les autres activités touchant à la distribution d'abord dans l'automobile (34 % du CA) mais aussi dans l'habillement, la pharmacie, la parfumerie, le bois, etc...

La structure du groupe devrait être progressivement modifiée par les effets conjugués des rapports de forces internationaux et du souci de Paribas d'élargir la base d'activité de sa filiale. Autrement dit, trois conséquences directes s'en suivent : la filialisation des sociétés à l'étranger à parité avec des capitaux autochtones pour éviter les nationalisations ; le départ des pays qui présentent trop de risques politiques et enfin le redéploiement vers d'autres pays et d'autres activités (en particulier industrielles).

(2) Principaux groupes financiers actuels qui comptent également Lazard, le CCF ou Worms.

et en particulier les plus importants d'entre eux, les banques nationalisées (1). La spécificité des groupes bancaires en France, conséquence de la séparation historique entre banques de dépôts et banques d'affaires et du rôle imparti jusqu'à une période récente au secteur bancaire nationalisé, tend aujourd'hui à s'estomper sans qu'aucun de ces groupes ne soit encore parvenu aujourd'hui au type de fonctionnement des groupes financiers.

Nous avons déjà présenté les conditions de la formation de ces groupes et aurons à développer dans les chapitres suivants les conditions de leur stratégie ; aussi nous privilégierons ici les caractéristiques structurelles de chacun d'entre eux.

Le groupe financier Paribas :

Plusieurs développements ont déjà été consacrés à Paribas qui apparaît comme un groupe bancaire, un groupe financier (2) et comme le centre d'un ensemble financier au même titre que la Compagnie financière de Suez. Cette similitude de "fonctions" entre les deux compagnies financières n'est pas le fruit d'une histoire identique (v. chapitre précédent) ; elle ne conduit pas non plus à des structures organisationnelles et financières comparables.

Le groupe Paribas reflète dans sa structure son rôle de fédérateur où la permanence du pouvoir de contrôle va de pair avec une très grande décentralisation.

Au niveau des instances dirigeantes d'abord, la Compagnie Financière de Paris et des Pays-Bas est la plus petite holding que nous ayons rencontrée : 3 salariés (la Compagnie financière de Suez en a 200). Si le pouvoir stratégique peut éventuellement

(1) Dans l'ordre décroissant des totaux de bilans au 31/12/77 : le Crédit Agricole, la BNP, le Crédit Lyonnais, la Société Générale et la Banque Française pour le commerce extérieur. Ces cinq banques totalisent trois fois plus de capitaux que les 20 banques réunies qui les suivent.

(2) Voir Henri CLAUDE, Histoire, réalité et destin d'un monopole, Paribas, Ed. Sociales, 1969 ; ainsi que la thèse en cours de Mohamed SAGOU sur le groupe financier.

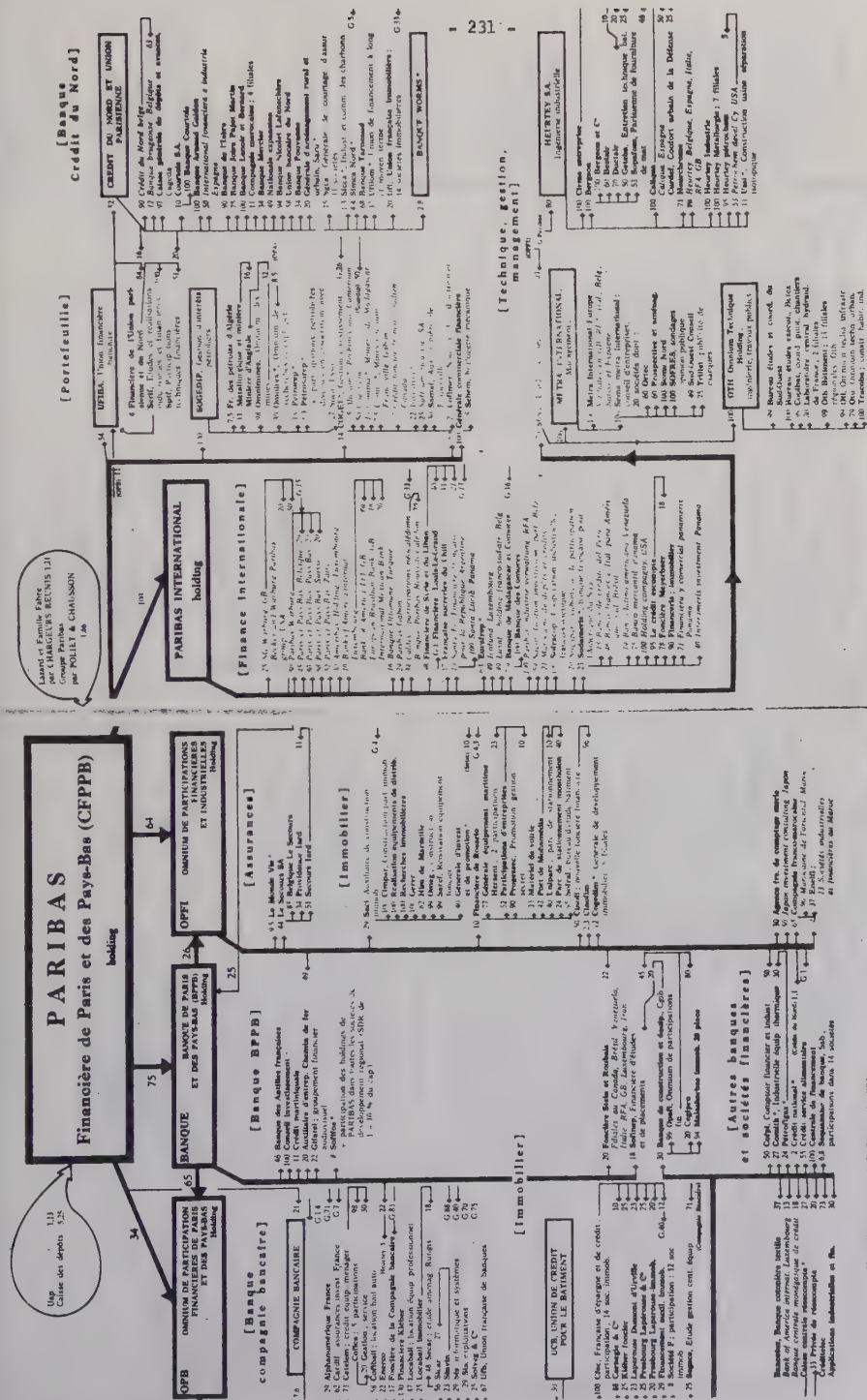
s'y localiser, le travail de gestion et de contrôle financier propre à l'activité holding s'effectue ailleurs, en particulier dans les quatre principales holdings présentées dans l'organigramme ci-dessous (sans compter l'activité holding d'UFIBA et de la SOGEDIP).

La Banque de Paris et des Pays-Bas qui semblerait à un niveau secondaire être un autre lieu de pouvoir. Celle-ci co-détient avec la société mère, l'OPB et l'OPFI. La banque est détenue à raison de 25 % par des capitaux britanniques appartenant pour moitié au groupe Warburg allié à Paribas (Paribas Warburg).

L'Omnium de Participations Bancaires OPB contrôle la Compagnie bancaire (conjointement avec la Compagnie financière) qui détient l'UCB, Union de Crédit pour le Bâtiment.

L'Omnium de Participations Financières et Industrielles (OPFI) contrôle les entreprises industrielles du groupe et en particulier les Forges de Châtillon Commentry Biache, les Hauts-Fourneaux de la Chiers (11 500 salariés, 1 300 millions de francs de CA), récemment fusionnés dans Chiers-Châtillon; Poliet et Chausson (6 130 salariés, 2 160 millions de francs de CA consolidé); les Forges de Saulnes et Gorcy; la Générale de Fonderie (6 700 salariés, 800 millions de francs de CA); l'entreprise Campenon Bernard codétenu avec la Générale des Eaux (6 000 salariés); l'entreprise Rochette Cempa (7 000 salariés dans le sous-groupe); Pierrefitte Auby; Fougerolle (4 850 salariés, 800 millions de francs de CA); la SCOA (31 300 salariés, 5 030 millions de francs de CA consolidé), la Société Industrielle et Financière Babcock Fives dont la principale filiale Five Cail Babcock a 7 240 salariés, fait un chiffre d'affaires de plus de 1 020 millions de francs et possède plus de vingt filiales.

La même holding OPFI détient une suite de participations minoritaires mais essentielles dans des groupes comme Thomson



OPFI (suite)

INDUSTRIE
 (« Douneine rétrograd » du Nord
 et du Crédit du Nord
 33 de l'Union Parisienne)

Dynamism der partitischen Massenbewegungen und Individualitäten.

[Metallurgie]

Construction

de la fondatrice mística, San

[Papier - Edition]

[Commerce]

[illegible]

[Construction]		0.27	0.29
FOURTEEN			
20	Building, general		
21	Building, general		
22	Building, general		
23	Building, general		
24	Building, general		
25	Building, general		
26	Building, general		
27	Building, general		
28	Building, general		
29	Building, general		
30	Building, general		
31	Building, general		
32	Building, general		
33	Building, general		
34	Building, general		
35	Building, general		
36	Building, general		
37	Building, general		
38	Building, general		
39	Building, general		
40	Building, general		
41	Building, general		
42	Building, general		
43	Building, general		
44	Building, general		
45	Building, general		
46	Building, general		
47	Building, general		
48	Building, general		
49	Building, general		
50	Building, general		
51	Building, general		
52	Building, general		
53	Building, general		
54	Building, general		
55	Building, general		
56	Building, general		
57	Building, general		
58	Building, general		
59	Building, general		
60	Building, general		
61	Building, general		
62	Building, general		
63	Building, general		
64	Building, general		
65	Building, general		
66	Building, general		
67	Building, general		
68	Building, general		
69	Building, general		
70	Building, general		
71	Building, general		
72	Building, general		
73	Building, general		
74	Building, general		
75	Building, general		
76	Building, general		
77	Building, general		
78	Building, general		
79	Building, general		
80	Building, general		
81	Building, general		
82	Building, general		
83	Building, general		
84	Building, general		
85	Building, general		
86	Building, general		
87	Building, general		
88	Building, general		
89	Building, general		
90	Building, general		
91	Building, general		
92	Building, general		
93	Building, general		
94	Building, general		
95	Building, general		
96	Building, general		
97	Building, general		
98	Building, general		
99	Building, general		
100	Building, general		

[illegible][illegible]

15	PRENATAL		
16	98 Formules Forces Vitales 2 litres		
17	99 Formules Forces Vitales 1 litre		
18	99 Formules Forces Vitales 2		
19	100 Formules Forces Vitales 2		
20	100 Souding, Inhibiteurs respiratoires		
21	99 1 société de distribution		
22	99 1 société de distribution		
23	100 à acheter en Belgique, Espagne, Italie		
24	RFA, Suisse, Italie		
25	SCOM + (voir groupe)		
26	20 Darty & fils		
27	20 Tapis, coussins, Dampings		
28	20 Tapis, coussins, Dampings		
29	20 Tapis, coussins, Dampings		
30	20 Tapis, coussins, Dampings		
31	20 Tapis, coussins, Dampings		
32	20 Tapis, coussins, Dampings		
33	20 Tapis, coussins, Dampings		
34	20 Tapis, coussins, Dampings		
35	20 Tapis, coussins, Dampings		
36	20 Tapis, coussins, Dampings		
37	20 Tapis, coussins, Dampings		
38	20 Tapis, coussins, Dampings		
39	20 Tapis, coussins, Dampings		
40	20 Tapis, coussins, Dampings		
41	20 Tapis, coussins, Dampings		
42	20 Tapis, coussins, Dampings		
43	20 Tapis, coussins, Dampings		
44	20 Tapis, coussins, Dampings		
45	20 Tapis, coussins, Dampings		
46	20 Tapis, coussins, Dampings		
47	20 Tapis, coussins, Dampings		
48	20 Tapis, coussins, Dampings		
49	20 Tapis, coussins, Dampings		
50	20 Tapis, coussins, Dampings		
51	20 Tapis, coussins, Dampings		
52	20 Tapis, coussins, Dampings		
53	20 Tapis, coussins, Dampings		
54	20 Tapis, coussins, Dampings		
55	20 Tapis, coussins, Dampings		
56	20 Tapis, coussins, Dampings		
57	20 Tapis, coussins, Dampings		
58	20 Tapis, coussins, Dampings		
59	20 Tapis, coussins, Dampings		
60	20 Tapis, coussins, Dampings		
61	20 Tapis, coussins, Dampings		
62	20 Tapis, coussins, Dampings		
63	20 Tapis, coussins, Dampings		
64	20 Tapis, coussins, Dampings		
65	20 Tapis, coussins, Dampings		
66	20 Tapis, coussins, Dampings		
67	20 Tapis, coussins, Dampings		
68	20 Tapis, coussins, Dampings		
69	20 Tapis, coussins, Dampings		
70	20 Tapis, coussins, Dampings		
71	20 Tapis, coussins, Dampings		
72	20 Tapis, coussins, Dampings		
73	20 Tapis, coussins, Dampings		
74	20 Tapis, coussins, Dampings		
75	20 Tapis, coussins, Dampings		
76	20 Tapis, coussins, Dampings		
77	20 Tapis, coussins, Dampings		
78	20 Tapis, coussins, Dampings		
79	20 Tapis, coussins, Dampings		
80	20 Tapis, coussins, Dampings		
81	20 Tapis, coussins, Dampings		
82	20 Tapis, coussins, Dampings		
83	20 Tapis, coussins, Dampings		
84	20 Tapis, coussins, Dampings		
85	20 Tapis, coussins, Dampings		
86	20 Tapis, coussins, Dampings		
87	20 Tapis, coussins, Dampings		
88	20 Tapis, coussins, Dampings		
89	20 Tapis, coussins, Dampings		
90	20 Tapis, coussins, Dampings		
91	20 Tapis, coussins, Dampings		
92	20 Tapis, coussins, Dampings		
93	20 Tapis, coussins, Dampings		
94	20 Tapis, coussins, Dampings		
95	20 Tapis, coussins, Dampings		
96	20 Tapis, coussins, Dampings		
97	20 Tapis, coussins, Dampings		
98	20 Tapis, coussins, Dampings		
99	20 Tapis, coussins, Dampings		
100	20 Tapis, coussins, Dampings		

[Construction]

[illegible]

Есрахан, С.В. Мелкие

[Matériel électrique]

→ 35 ALSTHOM *

→ 43 THOMSON BRANDT *
(voir groupe)

→ 06 SCHLUMBERGER Ltd *

Espagne, GB, Mexique

[Chile]

→ 64 Labas *

→ 12 HUTCHINSON MAPA *

→ 629 →

PK *

pel. en. Lige Kablawa (Nuevogrupo)

TRANSATLANTIC

4-3. **CHARGES REUNIES ***
(voir groupe)

Autoroutes Rhône-Alpes
et autoroutes interrégionales

- 100 Arm. Autonomes Basso-Alpes
- 101 Arm. Autonomes Basso-Provence
- 102 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 103 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 104 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 105 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 106 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 107 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 108 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 109 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 110 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 111 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 112 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 113 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 114 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 115 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 116 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 117 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 118 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 119 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 120 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 121 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 122 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 123 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 124 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 125 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 126 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 127 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 128 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 129 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 130 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 131 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 132 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 133 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 134 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 135 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 136 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 137 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 138 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 139 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 140 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 141 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 142 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 143 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 144 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 145 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 146 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 147 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 148 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 149 Arm. Autonomes Basso-Rodano
- 150 Arm. Autonomes Basso-Rodano

gi, Delvèrperment
Francia, Osmira; telloc.com/municatibona

22 Cgr. Développement
23 France centrale et télécommunications
73 Société S. Télévision
19 Or Alcad
39 Sagem, système électronique
31 Cam. Signaux entreprises
40 Boulogne

[Industrie belge]

____ (Parties internationales)

00000000000000000000

29 Agence Océane, Soc.
70 Le Intelligente
10 Cera 15 sociétés de produits chi-
ques.
36 Cofac, Française de l'acier
14 sociétés, engrais, ados, amon-
des.
100 Opis, Produits chimiques indus-
triels et agricoles
4 Nordia 32
90 Nouvelle des engrais de Roubaix
Belges, études et participation

(Enrole)

[Energie]

14 Gaz minéraux
49 Calcaires
31 Hydro-énergie
5,8 Industrie color.

CFF*, France des pétrole
(voir groupe)

2,3

58 Liquefacteurs Formos ;
forages pétroliers

FBI/DOJ

Eurat Spaarbaas. Belgique
 5 CB Immo BM. Belgique
 30 Investingirs Beleggenmaats.
 Belgique
 8,2 Atore produits chimiques Marly.
 Belgique
 Cokerit providence Belgique
 51/100g

USA, Canada

[Divers]

10 Ima Industries; base
d'activités au Congo, Cameroun, C-
ote d'Ivoire, Espagne, Belgique, USA
34 Boudouille; conserves, alimentaires
19 Meuser SA, Belgique

Brandt, PUK, Schlumberger, Hachette, Navigation Mixte, Chargeurs Réunis, la CFP... ou certaines filiales stratégiques de groupes comme Usinor, Alsthom, Hutchinson Mapa, UTA, Air Inter, etc...

La quatrième holding essentielle est Paribas International qui détient les filiales financières à l'étranger (ou en France spécialisées dans des activités à l'étranger comme Sudaméris détenue avec le groupe Suez, la Banca Commerciale Italiana et l'Union des Banques Suisses) ainsi que deux "sous-groupes" importants : Copéba qui détient des actifs industriels en Belgique et la SFEED, Société Française d'Entreprises Etudes et Conseils qui détient directement ou indirectement Métra International, la Sofres, ou l'OTH (ingénierie, management, sondages d'opinion, etc...).

Nous avons laissé de côté des "sous-groupes" directement liés à la Compagnie Financière et en particulier l'Union Financière et Bancaire UFIBA dont la principale filiale est le Crédit du Nord et Union Parisienne (12 000 salariés), ainsi que la Sogedip détenant directement ou indirectement des participations stratégiques dans les activités pétrolières et uranifères. Enfin, le sous-groupe Heurtey est détenu par le groupe Paribas à raison de 80 % sans qu'on puisse en déterminer la filiation précise.

La première caractéristique structurelle du groupe est donc le nombre élevé de holdings intermédiaires porteurs de la division des tâches et de la délégation du pouvoir financier. On rencontre des sous-holdings (n'ayant aucune activité industrielle) jusqu'au 4ème degré (sous-sous-sous filiales de la Compagnie Financière). Le taux moyen de dépendance de l'ensemble des filiales du groupe est de 4.

La seconde caractéristique vient de "sous-groupes" autrement dit de filiales holdings ayant une activité bancaire (Compagnie Bancaire, Crédit du Nord et de l'Union Parisienne) ou industrielle (Fougerolles, Poliet et Chausson, SCOA...) détenant un réseau de filiales et de sous-filiales et possédant une très grande latitude

d'action ; le pouvoir du groupe ne s'exerçant que très exceptionnellement (affaires Heurtey, Poliet et Chausson ou Librairie Hachette).

La troisième caractéristique tient à la présence de nombreuses participations de très faible importance dans des grands groupes indépendants : 1 % du capital de PUK, 2,2 % de celui de la Compagnie de Navigation Mixte ; 2,3 % pour la CFP, etc... seule exception notable : 8,3 % du capital de Thomson Brandt mais ce taux reflète un autre type de relations entre les deux groupes. Ces participations ne signifient pas une filiation d'un groupe par rapport à l'autre mais constituent un des indices de l'existence d'ensembles financiers.

La quatrième caractéristique tient à la répartition des "hommes" de Paribas entre les divers types de filiales. Le tableau présenté au chapitre suivant montre un échange presque systématique d'administrateurs (et le plus souvent au niveau des PDG entre Paribas et les groupes alliés : PUK, RP, CFP, etc...). Par contre les administrateurs de la Compagnie Financière se retrouvent rarement parmi les filiales de fait (SCOA, etc...) même lorsqu'il s'agit de sous-groupes d'importance. Ceci montre la présence d'administrateurs communs à deux groupes, jouant un rôle différent et complémentaire des participations financières. Le pouvoir de contrôle pouvant s'exercer de l'extérieur de chaque société, la question principale revient à établir le meilleur pouvoir de décision possible.

Le groupe financier Suez :

Le groupe Suez est régulièrement opposé à Paribas surtout depuis le début des années 1970 par les analystes des structures financières (1), tant comme groupe bancaire, comme groupe finan-

(1) Cf. les études de Pierre BLETON, Henri CLAUDE, François MORIN ou de l'équipe du CERCA déjà citées.

cier, que comme ensemble financier. Les luttes historiques des deux groupes pour la suprématie financière confirment cette hypothèse. Pourtant leurs comportements et leurs structures sont sensiblement différents. En témoigne le tableau ci-dessous des filiales et participations comparées ainsi que le calcul des taux moyens de participations réparties par secteur d'activité.

Secteurs d'activité	SUEZ		PARIBAS	
	% de détention moyen de capital	nbre de socié- tés retenues	% de détention moyen capital	nbre de socié- tés retenues
Banques et activi- tés financières diverses	60,4 %	157	54,6 %	116
Foncier, immobilier	68,2 %	40	50,5 %	40
Assurances	61,2 %	17	46,8 %	5
Ingenierie			83,3 %	36
Activités industri- elles et commercia- les	42,9 %	166	51,5 %	225
Taux moyen de détention des plus importantes filiales (inclus ci-dessus)	51,3	18	36,3	27
Taux moyen de par- ticipation dans d' autres groupes (exclus ci-dessus)	7,2	10	2,7	11

Note : ces chiffres font la somme de participations finales non consolidées ; n'ont pas été retenues (à l'exclusion de la dernière ligne) les participations de Suez et Paribas dans l'un des groupes étudiés par ailleurs, ni dans des groupes bancaires comme Worms. La dernière ligne par contre rassemble toutes ces participations essentielles).

La répartition différente de masses financières globalement comparables reflètent des différences sensibles dans les stratégies des deux groupes. Les taux de participations varient selon qu'il s'agit d'activités financières et parafinancières ou industrielles et commerciales. Le groupe Suez détient de manière beaucoup plus serrée que Paribas son patrimoine financier ; les banques et activités financières sont détenues avec 5,8 % de plus, les activités financières et immobilières avec 17,7 % de plus et les assurances avec 14,4 % (près de 10 points de plus en moyenne générale). Pour les activités industrielles et commerciales (à l'exclusion du secteur ingénierie spécifique à Paribas) présenteraient une situation inverse, Paribas paraissant rechercher la détention de la majorité absolue du capital (8,6 % de plus) ; il n'en est rien dans la réalité, les chiffres étant biaisés du fait que Paribas possède un très grand nombre de petites filiales de services. La comparaison reflète mieux la réalité si l'on retient le taux moyen de détention des principales filiales autres que les holdings financières (OPFI, OPB, Paribas International, BPB, Suez International, Indosuez et les compagnies financières de Suez et de Paribas) et celui des participations dans d'autres groupes.

Là encore Suez apparaît comme un groupe où la notion de contrôle a un sens étroit permettant, autant que faire se peut, que s'exerce un pouvoir plus qu'une influence. La situation de Paribas est autre, sa structure reflète probablement la convergence sur le groupe d'un ensemble d'intérêts partiellement contradictoires.

La structure de Suez est également plus centralisée que celle de Paribas, l'essentiel des filiales dépendant de l'une des trois holdings, la Financière de Suez ou ses filiales Suez International et Indosuez.

Les secteurs d'activités enfin ont également leur spécificité. Peu d'activités de recherches et d'ingénierie mais beaucoup

d'assurances ; une égale activité financière, immobilière mais avec une prédilection particulière pour l'équipement du territoire, le BTP, et la propriété foncière.

Le groupe financier Rothschild (1) :

Le produit d'une longue histoire, le développement du groupe Rothschild est lié à celui du capitalisme en France et en Europe. La structure du groupe n'est pas pour autant figée.

Elle est paradoxalement d'autant plus complexe et occulte que l'on se rapproche du sommet, du centre de décision. Un ensemble de participations stratégiques comme le groupe britannique Rio Tinto Zinc, ou la Compagnie Financière Holding ou Paris Orléans sont détenus globalement par la famille. Par contre le domaine d'Edmond de Rothschild s'étend à la Compagnie Financière E. de Rothschild, à la Banque Privée de Genève (Suisse) et à la Bank of California (USA). L'autre branche de la famille, conduite par Guy de Rothschild, détient d'abord l'ensemble de la Compagnie du Nord. Les liens entre ces groupes et les structures de pouvoir à ce niveau sont imperceptibles.

Les structures sont plus claires dès lors que l'on examine la Compagnie du Nord, Holding construite à partir des indemnisations des sociétés de chemin de fer nationalisées et qui regroupent aujourd'hui les principaux domaines d'intervention du groupe.

(1) Voir Jean BOUVIER, Les Rothschild, Fayard, 1967, Bertrand GILLES, Histoire de la Maison Rothschild, Genève, Droz, 1965.

1975, la répartition suivante des actifs de la Compagnie du Nord :

Banques et sociétés financières	31,3 %
Métaux non ferreux	17,3 %
Transports frigorifiques et alimentation.....	7,0 %
Hôtellerie et tourisme	4,1 %
Pétrole	3,3 %

Mais la structure et la stratégie du groupe ne peuvent être saisis qu'en tenant compte des liens historiques et géographiques multiples tissés au travers des âges et qui donnent au groupe une zone d'influence beaucoup plus étendue que ne le laisse apparaître la liste des filiales.

En premier lieu, l'activité bancaire et financière est dominée par la banque Rothschild, mais également le Nord Financier et le groupe d'assurances Concorde. Parmi les secteurs d'activités traditionnels on notera les transports maritimes, stockages, manutention dominés par la sous-holding SAGA (SA de gérance et armement) et ses principales filiales sous-holding à leur tour : la SOAEM (Société de l'Ouest Africain de Transports Maritimes), la Société Transafricaine et la Société Jokelson et Handtsaem. Les transports frigorifiques sont dominés par la Compagnie des Entrepôts et Gares Frigorifiques et ses filiales. L'activité de recherche pétrolière est conduite par Francarep et ses filiales. Enfin une importante activité de tourisme et d'hôtellerie est dominée par la holding PLM et ses filiales. Le groupe détient d'autre part 10 % du Club Méditerranée (50 filiales) à parité avec Paribas, Fiat, le Crédit Lyonnais, l'UAP et le groupe canadien Cemp Investments.

Chaque sous-holding indiquée fonctionne avec une plus grande autonomie de gestion. Situation de sous-groupes plus perceptible encore pour la principale filiale de la Compagnie du Nord : IMETAL. Cette holding restructure depuis 1974 les anciens actifs de la société Le Nickel et détient aujourd'hui trois filiales têtes de file (même structure à ce niveau, Rhône-Poulenc ou PUK) : Le Nickel SLN (contrainte de s'associer à parité avec Elf Aquitaine ; 4 430 salariés ; 1 100 millions de francs de CA) pour l'activité Nickel. Penarroja (3 200 salariés ; 860 millions de francs de CA) pour le cuivre, le plomb, le zinc. Mokta racheté au groupe Suez en 1971 pour le manganèse et les matériaux de construction. Mokta et Penarroja détiennent des sociétés d'extraction d'uranium. Imétal s'est renforcé dans les non-ferreux en absorbant en 1975 la société américaine Copperweld et en devenant le principal actionnaire (10 % du capital) du groupe anglais Lead Industries Group. Enfin s'ajoutent un ensemble de sociétés commerciales (Minemet), de recherche (Minemet recherche) et d'ingénierie (Techminemet) et financières.

Le groupe financier Empain-Schneider :

Groupe aux contours mal définis et aux activités multiples et mouvantes, résultant de l'association (sous la domination des premiers) de capitaux belges (la famille Empain) et de capitaux français (Schneider). Le caractère non achevé du groupe tient principalement à ses implantations dans des secteurs de pointe ou stratégiques (nucléaire, métallurgie et mécanique, travaux publics) en plein développement qui restent des enjeux instables.

L'organisation actuelle fait apparaître deux holdings entre lesquelles le partage des responsabilités n'est pas évident. Pour reprendre les déclarations du baron Empain "Il existe au sommet une équipe d'hommes que j'anime personnellement et qui remplissent les mêmes fonctions dans la branche belge et la branche française. Il s'agit donc d'un groupe très différent des ensembles financiers et industriels belges : nous sommes aux antipodes du holding belge classique qui détient les actions de multiples affaires et ne les dirige guère en fait. Chez nous, la holding ou plutôt les holdings Schneider SA et Electrorail sont des centres de décision" (1). Et le Baron poursuit plus loin sur la manière concrète de diriger les diverses sociétés du groupe "leurs administrateurs délégués en Belgique, et leur président directeur général en France relèvent directement de moi. Cela n'a pas toujours été facile. Au début certains nous disaient "si vous voulez nous contrôler, c'est que nous ne sommes pas responsables", en fait, les décisions sont préparées depuis la base, les projets remontent au sommet qui prend la décision définitive. Les responsables nous communiquent leurs budgets, leurs objectifs. Ces objectifs sont élaborés au sein de comités auxquels participent nos fonctionnels afin de vérifier que leur plan d'action s'intègre bien à la politique du groupe.

"Lorsqu'il s'agit d'investissements "stratégiques" de décisions qui orientent la vie du groupe, ils sont décidés par

(1) Entreprise, n° 959 du 25 janvier 1974.

moi..." (1).

Et ailleurs, le baron Empain précise que l'essentiel est d'avoir droit à la gestion des entreprises quelle que soit la part du capital détenu : "il y a là un rôle d'animateur et de contrôle. L'animation c'est la responsabilité industrielle avec la nomination des dirigeants" (2).

Cette responsabilité s'applique à différentes sociétés tête de file dans chacune des branches industrielles. Celles-ci gèrent à leur tour leur propre production et celle de leurs filiales : dans l'électromécanique Jeumont Schneider (11 200 salariés, 1 500 millions de francs de CA) ; dans le matériel électrique Merlin Gérin (8 000 salariés, 1 110 millions de francs de CA) dans les chantiers navals, les Chantiers de France Dunkerque (3 000 salariés, 420 millions de francs de CA) ; dans les travaux publics Spie Batignolles (15 000 salariés, 2 280 millions de francs de CA) ; dans les aciers, la société métallurgique de Normandie, SMN (6 300 salariés, 840 millions de francs de CA).

Il faut également mentionner le cas particulier de Creusot Loire et de ses filiales dans les secteurs des aciers spéciaux, la construction mécanique, le nucléaire et l'ingénierie. Ce sous-groupe avec 49 000 salariés et 8 020 millions de francs de CA consolidé (pour la société mère seulement : 31 000 salariés et 4 630 millions de francs de CA) est détenu paritairement avec le groupe Marine Wendel depuis 1976 (en participations consolidées, Marine Wendel a la majorité tandis que le baron reste chef de file et conserve la direction industrielle).

Le groupe Empain-Schneider a intégré une puissante activité bancaire et financière drainant l'épargne et la redistribuant à l'intérieur du groupe. L'essentiel de cette activité dépend d'une

(1) *Ibid.*

(2) *Le Soir*, 29-30 avril 1973.

holding filiale de Schneider SA ; la CFUE, financière de l'Union Européenne ; ses principales filiales agissent dans l'immobilier, l'hôtellerie mais surtout dans l'activité bancaire (de dépôt ou d'affaires) avec principalement la Banque de l'Union Européenne (BUE), l'Omnium Industriel et Financier (OIF), l'Union Industrielle de Crédit (UIC) et l'Omnium de l'Union Européenne (OUE) et leurs filiales. Cette activité permet de réduire au maximum l'endettement du groupe vis-à-vis de l'extérieur (contrairement à ce qui est le cas pour d'autres groupes principalement centrés sur l'activité industrielle.

Hormis ces activités le groupe dispose de plusieurs holdings telles Jeumont Industrie, Cofimines, la Société Française des Distilleries de l'Indochine ou la Compagnie Parisienne de l'Air Comprimé et quelques sociétés en parité avec d'autres groupes comme l'UIBO - Union Industrielle de Blanzy Ouest (chauffage et combustibles).

Les lentes transformations des structures industrielles observées depuis un siècle et demi ont fait place au cours de ces vingt dernières années à une restructuration d'ensemble du système productif et financier. La situation nouvelle ainsi créée est caractérisée par l'homogénéité des formes nouvelles prises par les structures à la suite du mouvement de concentration. Les groupes représentent pour cette période le type de structure adapté à une nouvelle phase de la concentration et de l'internationalisation ; structure qui permet l'unification des proces-

sus de décisions, la centralisation de ses lieux d'élaboration en même temps que la capacité de dépassement des cadres ainsi établis par l'établissement de stratégies industrielles ou financières communes à tout ou partie de plusieurs groupes.

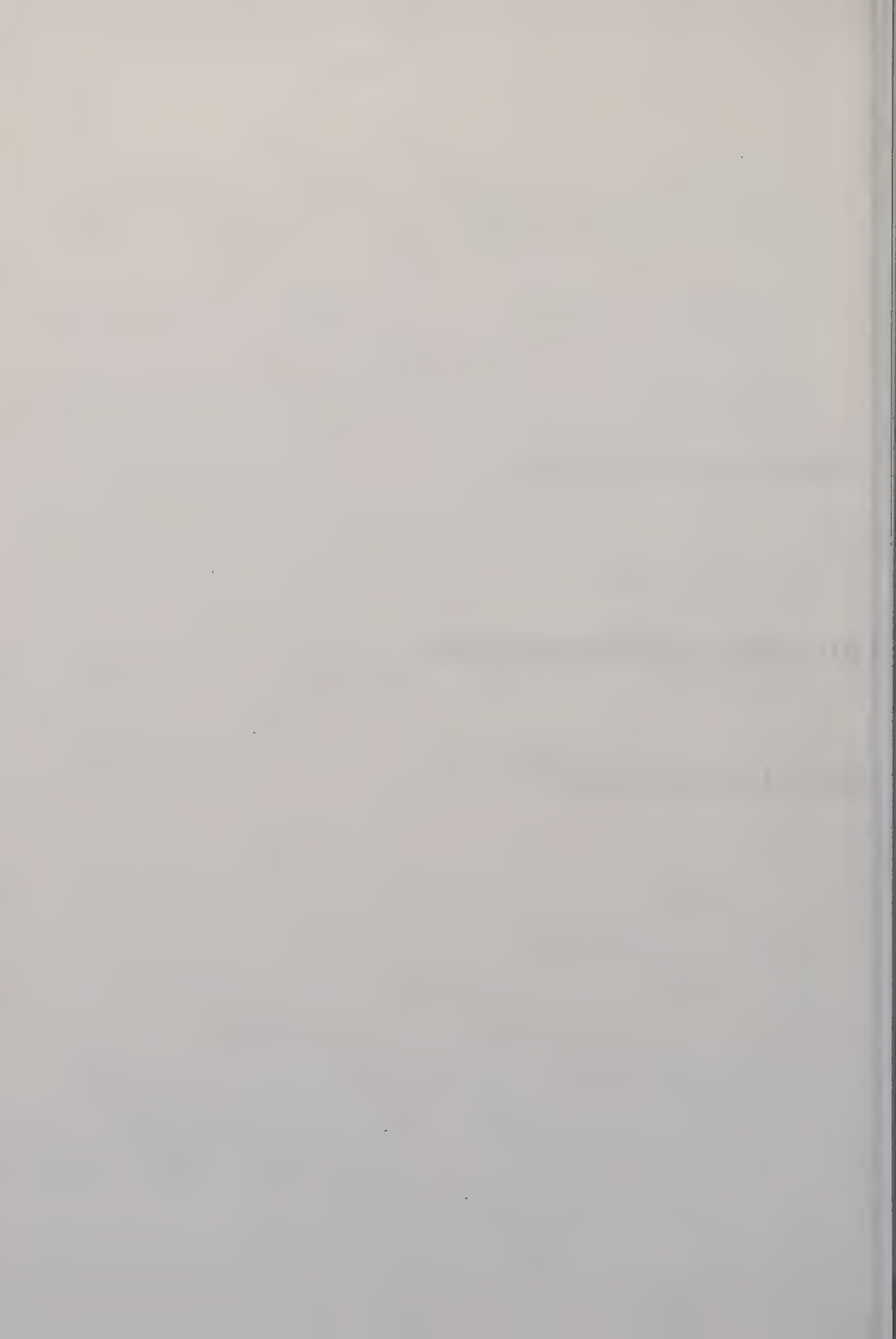
Nous avons présenté au cours de ce chapitre, les étapes récentes de la constitution des groupes et les caractéristiques essentielles des plus importantes d'entre eux. En restant toujours attaché aux caractères de logique interne, nous chercherons dans le prochain chapitre à comparer et rapprocher les caractères de ces différents groupes pour établir une typologie des structures internes des groupes en France. Mais l'étude d'ensemble doit inclure une démarche susceptible de mettre également en évidence les structures de relations externes des groupes et en particulier les relations intergroupes structurant les ensembles financiers, ce qui sera l'objet du chapitre V.

Mais avant d'aborder l'étude typologique des groupes, nous rappellerons, en annexe de ce chapitre les principales sources d'information actuellement disponibles pour l'analyse des groupes et des ensembles financiers en France.

ANNEXE AU CHAPITRE TROIS

SOURCES D'INFORMATION

SUR LES GROUPES



La bibliographie présentée en fin de volume indique les ouvrages consultés à l'exclusion des sources d'informations systématiques telles que les statistiques nationales ou les annuaires de liaisons financières. Les deux types de références sont également indispensables et complémentaires.

La validité de toute démarche théorique ou empirique est très étroitement conditionnée par le degré de prise en compte des sources d'information et donc la nature de la critique qui en est faite. La différence entre les ouvrages à "thèse" et les annuaires d'information est cependant très grande et justifie une attention critique particulière pour les second.

Les premiers en effet, reposent chacun sur une thèse ; argumentée, défendue, ouvertement débattue et qui permettent en principe au lecteur de "se situer" par rapport à ceux-ci. Rien de tel pour le contenu des publications mentionnées ci-dessous. La prétention à une certaine objectivité ou du moins à la neutralité technique et à l'exhaustivité peuvent conduire l'utilisateur à considérer les faits comme incontestables : une participation de 33 % d'une société dans une autre signifie bien que celle-là est propriétaire du tiers du capital de celle-ci et donc que les 2/3 restant sont possédés par d'autres propriétaires. Et ceci est exact si tant est qu'on reste au strict niveau du droit

sur lequel s'appuie ce type de dénombrement. Tout raisonnement par extension, devra s'appuyer sur des bases méthodologiques et théoriques particulières même si il prend ces informations comme preuve.

Autrement dit, ces différentes informations - absolument essentielles pour toute analyse des structures industrielles - ne peuvent prétendre se substituer à une analyse d'ensemble de la réalité par le fait même des preuves irréfutables qu'elles sont sensées présenter. Cette impossibilité résulte de deux constatations. D'abord qu'aucune de ses sources n'est objective (1) ; elles existent toutes en fonction d'un ensemble de normes socialement établies et représentant l'état de "rapports de forces" à un moment donné (le droit de propriété en 1789 ou lors de la réaction du Code Civil, l'établissement des bases de dénombrement statistique, le recensement des faits sociaux ou des curriculum vitæ des individus...). Autrement dit, chacune de ces sources aussi sérieusement établie qu'elle puisse être, doit être retenue comme une représentation normalisée de la réalité, à un moment donné, en fonction d'un état donné des techniques de recensement et selon un point de vue déterminé (qui peut être un compromis entre plusieurs intérêts partiellement contradictoires). "Représentation" signifie bien "l'idée" qu'on se fait de la réalité et non la réalité elle-même.

La deuxième raison aux limites de toute représentation systématique tient à ce que la complexité de la réalité elle-même ne se prête pas à une réduction simple en des paramètres permettant de répertorier, de comparer, de classer, les faits les uns par rapport aux autres. La réalité sociale ne peut être réduite à un ensemble de données empiriques, quelque complexes qu'elles soient. Une analyse systématique privilégie la cohérence interne et l'application pratique immédiate à l'appréciation complexe du

(1) Objectif s'oppose à subjectif ; un fait objectif existe hors de l'esprit indépendamment de l'idée qu'on s'en fait. Une description objective serait indépendante des intérêts, des goûts, des préjugés, etc... de ceux qui l'auraient établie.

réel et la détermination des politiques à long terme à mettre en oeuvre.

Mais loin de rejeter ces données empiriques sous couvert de leurs caractères intrinsèques, nous devons nous en servir dans une démarche d'ensemble. L'analyse théorique ne peut se satisfaire d'une vérification théorique et doit en permanence être liée à la réalité immédiate. De la même manière l'étude empirique ne peut être productrice de meilleure compréhension du capital dans son mouvement que si elle s'appuie sur des pré-supposés théoriques, si elle les utilise tout en les remettant en cause (1).

L'utilisation des sources d'informations factuelles prend alors un autre sens ; elle constitue un des moments (simultané à d'autres moments) de l'analyse que l'on prend comme telle à la fois essentielle et limitée.

Les sources d'information systématique sur les groupes en France (il n'existe rien naturellement pour les ensembles finan-

(1) Empirisme et dialectique doivent rester liés, seul chemin qui permette d'éviter la "momification théorique" de la description pour la description d'une part et le dogmatisme d'autre part. Parce qu'il importe de bien connaître ce que l'on cherche à transformer, parce que ces données empiriques sont les seules formalisations approchées de la réalité, nous devons nous en servir en les intégrant dans l'étude du "mouvement" d'ensemble. Ainsi considérée, notre analyse devrait reposer sur les bases plus saines, car, comme le dit Georges Gurvitch : "une dialectique impénitente et intransigeante, une dialectique non domestiquée, ne peut être ni ascendante, ni descendante, ni les deux à la fois. Elle ne peut conduire ni au salut, ni au désespoir, ni à travers ce dernier vers le premier. Elle ne contient aucune panacée de réconciliation de l'humanité ou de la divinité avec elles-mêmes. On ne peut la dire ni spiritualiste, ni matérialiste, ni mystique. Elle ne peut être ni exclusivement une méthode, ni exclusivement un mouvement réel, bien que, pour les sciences de la nature, elle constitue surtout une méthode, et que pour les sciences de l'homme, spécialement la sociologie et la science de l'histoire, elle soit, avant tout, un mouvement réel. De toute façon, les rapports entre la dialectique comme mouvement réel de l'humain, et les méthodes qui étudient ce mouvement, sont dialectiques et doivent être dialectisés". Georges GURVITCH, Dialectique et sociologie, Flammarion, 1977, page 8.

ciers) sont beaucoup plus restreintes que celles disponibles pour les Etats-Unis (1) ; elles peuvent provenir des groupes eux-mêmes, d'annuaires édités par des services publics ou sociétés, d'études économiques et financières et plus récemment enfin de quelques tentatives de traitement systématique de données dans le cadre d'une problématique d'ensemble.

A. INFORMATION EN PROVENANCE DES GROUPES EUX-MEMES

Les informations légales, limitées jusqu'à une période récente, aux contours des sociétés juridiquement constituées ne se sont étendues aux groupes de sociétés que très partiellement. Néanmoins, à côté des "résultats sociaux", les "résultats consolidés" prennent chaque année une part croissante de la publicité des informations économiques diffusée par les groupes.

Chaque année en effet, lors des Assemblées Générales des actionnaires, ou de chaque appel public à l'épargne, les sociétés et en particulier celles cotées en bourse sont tenues de présenter et de diffuser un ensemble d'informations sur leur structure et leurs résultats. Ces informations sont communiquées et en partie contrôlées par la COB, Commission des Opérations de Bourse (2) et publiées BALO, Bulletin d'Annonces Légales Obliga-

(1) Cf. les travaux de Jean-Marie CHEVALIER, La structure financière de l'industrie américaine (et le problème du contrôle dans les grandes sociétés américaines), Cujas, 1970 et Olivier PASTRE, Le capital financier international (L'internationalisation des groupes financiers américains et ses conséquences aux Etats-Unis), Thèse de l'Université de Paris XIII-Villetaneuse, 1978.

(2) La COB a été créée en 1967 dans le but de contrôler la qualité des informations diffusées par les sociétés qui font appel à l'épargne (émission d'actions et d'obligations, introduction en bourse, OPA, OPE...). Elle effectue des vérifications des notes d'informations légales obligatoires, mais émet également des recommandations, établit un rapport annuel et tient un centre de documentation ouvert au public et, très documenté. Centre d'information pour les actionnaires, le pouvoir de la COB est cependant limité ; à en juger entre autres par un effectif global limité à 80 personnes.

Suite de la note page suivante

toires (1).

S'ajoutent aux informations comptables certains documents qui doivent être disponibles à la consultation des actionnaires avant (2) et pendant (3) l'Assemblée Générale.

La qualité de ces informations, principalement celle concernant la liste d'émargement des actionnaires à l'Assemblée Générale, permet de connaître en partie la structure de la propriété effective du capital des sociétés. Encore faudrait-il que ces informations soient traitées et centralisées ce qui n'est pas le cas actuellement.

Suite de la note (1) page 248

Les informations légales sont les suivantes ;

1) Pour toutes les sociétés par actions : (informations disponibles au greffe du tribunal du commerce du lieu du siège social)

- . Le bilan annuel
- . Le compte d'exploitation générale
- . Le compte de pertes et profits.

2) Pour les sociétés cotées en France et leurs filiales et dont le bilan dépasse 10 millions de francs (à l'exclusion des sociétés inscrites "hors côte", des sociétés étrangères, des sociétés ayant leur siège dans un territoire d'outre mer). Informations annuelles :

- . Bilan, compte d'exploitation générale et compte de pertes et profits
- . Tableau relatif à la répartition et à l'affectation des bénéfices
- . Inventaire des principales valeurs mobilières
- . Un tableau concernant les filiales et les participations

Informations trimestrielles :

- . Le chiffre d'affaires

Informations semestrielles :

- . Situation provisoire du bilan.

(1) Pour les sociétés dont le bilan ne dépasse pas 10 millions de francs, ces mêmes informations (annuelles) doivent être communiquées aux actionnaires qui en feraient la demande.

(2) Outre les textes déjà publiés au BALO :

- . les textes de projets de résolution
- . les rapports des commissaires aux comptes
- . les noms, adresses et qualité des administrateurs
- . le montant exact des 10 rémunérations les plus élevées versées dans la société
- . une partie de la liste des actionnaires (soit nominatifs, soit en ayant effectué un dépôt permanent de leurs titres auprès de la société

(3) La jour de l'Assemblée Générale, les actionnaires ont le droit de consulter la liste d'émargement des actionnaires qui y sont présents ou représentés.

L'essentiel des informations présentées par les sociétés reste relative aux résultats comptables consignés, avec l'ensemble des informations destinées au public dans une plaquette annuelle généralement disponible dans les banques.

Nous nous arrêterons sur la portée des documents comptables car c'est à partir de ceux-ci principalement que sont établis les documents statistiques généraux au niveau des comptes de la nation ou des centrales de bilans. De quelle aide peut-être la comptabilité ? Remarquons préalablement qu'il existe plusieurs comptabilités pour une même société : la comptabilité analytique interne à l'entreprise recensant les données par produit, les comptes sociaux ne reprenant que les résultats financiers destinés aux actionnaires (seuls soumis à la publicité obligatoire), les comptes fiscaux établis sur d'autres bases et enfin, dans le cas de la plupart des groupes actuellement, les comptes consolidés (1).

Ces différentes comptabilités - preuve même de la non universalité des représentations normées de la réalité - (2) résultent autant des règles fiscales que de la diversité des partenaires auxquels l'entreprise doit "rendre compte" :

- Les dirigeants de l'entreprise ou du groupe qui ont besoin de gérer concrètement les conditions de réalisation maximum des capitaux.
- Les petits actionnaires et les banquiers qui doivent savoir si la société dans laquelle ils ont investi à titre temporaire permet une rentabilité et une

(1) "Les comptes consolidés représentent un ensemble de documents visant à exprimer la situation et les résultats d'une société dite mère compte tenu de ses liens avec les autres sociétés d'un ensemble dans lesquelles elle a directement ou indirectement des intérêts consolidables". Conseil National de la Comptabilité, Rapport de 1978.

(2) En 1974, par exemple, les employés de la société RATEAU, filiales d'Alstom se mettent en grève après l'annonce de 400 licenciements justifiés par les déficits accumulés par l'entreprise. Au cours de l'occupation des locaux ils découvrent et diffusent des documents montrant que pour l'année 1973, trois projets de bilan avaient été proposés au Conseil d'Administration : un assurant un déficit important, un accusant un léger déficit et le troisième faisant apparaître un bénéfice.

sécurité suffisante

- . L'Etat qui édicte des règles spécifiques pour l'établissement de l'impôt mais également pour l'accord de prêts et subventions (plans, FDES...) ou pour l'intervention rapide en cas de difficultés.

Le public ainsi que les salariés des entreprises ne sont pas à priori destinataires de ces informations comptables. Les salariés cependant, par les comités d'entreprises ont une information identique à celle des petits actionnaires (sans en avoir les mêmes intérêts), et les tentatives actuelles de bilan social peuvent modifier à terme cette situation (1).

D'une manière générale, nous dirons que la comptabilité, établie par les directions d'entreprises et reflétant d'abord leur propre point de vue, répond à trois principes qui sous-tendent son application :

1) Elle ne retient que les données traduites en unités monétaires. Les personnes, les rapports entre elles et les rapports vis-à-vis des outils de production ou des objets fabriqués ne sont caractérisés que pour autant qu'ils donnent lieu à transferts d'argent comptabilisés en valeur monétaire (qu'il s'agisse de masse salariale, de frais de réception ou de frais d'entretien de matériel).

2) Elle considère l'entreprise comme une unité autonome ayant à gérer et à accroître un patrimoine alors que l'entreprise appartient aux actionnaires et que son action aussi bien que ses résultats (de la conjoncture générale aux prix de transferts) dépendent du fonctionnement d'ensemble de l'économie.

(1) *Cahiers Français, L'entreprise du bilan financier au bilan social*, octobre-décembre, 1977, n° 183.

Bernard KAPP et Bernard PETIT GUYOT, *Le bilan social, son application légale*, (Loi du 12 juillet 1977 et décrets d'application) Sirey, 1978.

La loi est applicable aux entreprises de plus de 750 salariés à partir de 1979 (sur la situation de 1978).

3) Elle enregistre les mouvements financiers à leur coût historique, c'est-à-dire qu'elle enregistre les échanges au prix où ils ont été réalisés, ne tenant compte ni de l'inflation ni des situations régionales spécifiques. Sans compter bien entendu que le prix de cession d'une marchandise n'a rien à voir avec la mesure de son utilité sociale, de sa valeur.

Nous rajouterons deux remarques complémentaires. La première est relative au fait que la comptabilité enregistre des mouvements financiers limités par deux dates arbitraires (1er janvier, 31 décembre généralement) alors que la durée des droits naissants peuvent s'étaler sur une période différente (distorsion en partie éliminée grâce aux comptes de régularisation). La seconde provient de l'alignement dans un même compte de valeurs certaines ou effectivement dépensées aux prix du marché (les salaires, les achats, les frais de déplacements...) et de valeurs définies arbitrairement ou du moins représentatives des capacités de l'entreprise à reconstituer ou accroître son potentiel productif et permettant à la fois de faire varier les résultats sociaux et fiscaux et de constituer des capacités d'autofinancement nouvelles (réserves, amortissements, certaines provisions...)

Enfin, comme le rappelle le graphique suivant, les données chiffrées d'achats et de dépenses reproduites dans la comptabilité représentent des valeurs établies aux prix du marché : c'est c'est-à-dire qu'elles ne représentent que les mouvements d'argent et non ceux de la valeur. Cette remarque a une importance tout aussi pratique que théorique dans la mesure où la généralisation de la forme groupe a généralisé les pratiques de transferts de valeur d'une société à une autre pour des raisons variables : économiques, fiscales, financières, politiques... La portée des comptes sociaux d'une société filiale de groupe est de ce fait particulièrement limitée ; l'analyse des comptes consolidés limitée à l'intérieur du groupe, les distorsions dues aux prix de transferts.

Résultat social de la production
mise en marché

CREATION DE LA
VALEUR DANS
L'ENTREPRISE

autres
entreprises

MARCHE
ET
TRANSFERTS
DE VALEUR
PAR LES
PRIX

VALEUR AUX PRIX
DU MARCHE
C.A. (ttc) = ...

XF ... achats de mat.

XF ... TFSE

XF ... TD

XF ... FDG

XF ...

consommations
intermédiaires

Part des
amortissements

VALEUR NOUVELLE
XF (au prix du
marché)

XF ... salaires (sauf
les 10 + élevés)
(dont impôts)

XF ... Charges soc. Salaires

XF ... Impôts proportionnels
à la masse salariale:
Formation permanente
1 % construction et..

10 salaires les + élevés
+ charges sociales.

EXCEDENT D'EXPLOITATION

LES BANQUES

XF ...

L'ETAT

XF ...

CAPACITE REELLE
D'AUTOFINANCEMENT

XF ...

Soldes des
AMORTISSEMENTS

XF ...

Provisions

XF ...

Bénéfice
NET

XF ...

+ Parts et Profits
+ Produits Financiers

Compte tenu de ces différentes remarques, les résultats comptables doivent être utilisés avec précaution. Outre les comparaisons de poste à poste, d'une année sur l'autre, pour une même société, les valeurs absolues les plus significatives seront fournies par le tableau de financement ainsi que par les grandeurs tirées des comptes consolidés et en particulier de la valeur ajoutée et de l'excédent brut d'exploitation. Ces données ne sont disponibles que dans un nombre limité de cas et en particulier le tableau de financement doit être établi à partir des résultats détaillés qui ne sont la plupart du temps pas communiqués.

Nous verrons que les divers classements établis à partir des résultats d'entreprises s'appuient, à défaut des chiffres ci-dessus, sur des données extrêmement arbitraires comme celle du chiffre d'affaires (pour les sociétés industrielles et commerciales) ou des capitaux permanents.

Nous avons souligné la portée et les limites des données comptables en rapport avec ce qu'elles sont censées représenter ; il nous faut, pour conclure, rappeler le champ qui échappe totalement aux données comptables ou qui est exclu des résultats mis à la disposition du public. En effet, outre les mécanismes de la détermination des prix déjà mentionnés celles-ci ne traitent pas :

- .. des conditions internes de gestions
- . des conditions du marché et des débouchés
- . du financement et de l'endettement (en particulier des modalités d'emprunts ; des taux et échéances ; de la nature ou de la nationalité des créanciers, etc...)
- . du mode d'imposition effectif (les régimes du bénéfice mondial ou du bénéfice consolidé sont soumis à l'agrément du ministre des finances et cet agrément reste secret).

Ces absences (1) se doublent d'imprécisions importantes concernant les liaisons financières, les comptes consolidés et l'activité à l'étranger.

Depuis 1968, la Commission des Opérations de Bourse ^{des bourses} émettant des actions ou des obligations à indiquer certaines précisions sur leurs filiales. Celles-ci ne font pas apparaître pour autant les sous-filiales détenues par des holdings écrans ni les participations croisées. Cette information partielle lorsqu'il s'agit des filiales se raréfie considérablement en amont pour connaître qui détient tel autre groupe.

Le développement des comptes consolidés en France depuis quelques années constitue un rattrapage par rapport aux pratiques anglosaxonnes. Mais ces présentations s'accompagnent d'une diminution des informations sur les filiales. Enfin, de plus en plus de groupes français publient des comptes consolidés selon les normes anglosaxonnes, c'est-à-dire ne permettant plus de calculer la valeur ajoutée.

Ces mêmes comptes consolidés sont élaborés généralement au niveau mondial et permettent encore rarement de partager les résultats dus à l'activité sur le territoire national de ceux de l'étranger, ainsi que l'activité à l'exportation.

B. INFORMATION NORMALISEE SUR LES GROUPES

Un ensemble de sociétés de presse à l'instar de John Moody aux USA publie de manière croissante depuis dix ou vingt

(1) Outre les résultats comptables, on sera amené à rassembler toutes les informations qualitatives diffusées par les groupes au niveau des journaux d'entreprises destinés au personnel, des revues spécialisées ("revue de l'aluminium", statistiques des métaux non ferreux"...") publiés par des groupes, des brochures lancées à l'occasion d'événements particuliers (centenaire d'Hachette ou des Wendel...) ou enfin des articles publicitaires divers diffusés par les revues spécialisées et en particulier des "Lettres" des PDG de grands groupes (PUK, Saint-Gobain Pont à Mousson...) régulièrement diffusés auprès des analystes financiers, dans les journaux et directement auprès des actionnaires.

ans des informations systématiques sur tel autre caractère intéressant l'étude de la structure des groupes.

. LES PUBLICATIONS DE LA DAFSA (1)

Les "liaisons financières en France" publication annuelle de la DAFSA rassemblant 14.500 sociétés françaises (et 8.000 sociétés étrangères liées à celles-ci comme sociétés mère ou filiales) cotées en Bourse ou filiales de sociétés cotées en Bourse, ainsi que les principales sociétés non cotées.

L'annuaire évalue à 20.000 actionnaires directs et 30.000 actionnaires indirects des sociétés citées. En réalité, ces deux chiffres recouvrent tous les double emplois possibles. Une société comme Schneider sera comptée 450 fois comme actionnaire direct ou indirect ; ce nombre doit donc être considérablement réduit. D'autre part, les pourcentages cités ne représentent que la part du capital connu ; part réduite à quelques pour cent pour certaines sociétés, et à 30 % pour les 31 premiers groupes privés français présentés au chapitre précédent. L'annuaire s'en tient donc à l'inventaire des filiations financières connues dans le public et généralement diffusées par les sociétés mères elles-mêmes.

La même maison d'édition diffuse les "fiches synthétiques" rassemblant les caractéristiques essentielles des sociétés : filiation, membres dirigeants, activités, résultats, filiales. Ces fiches sont reprises et développées dans des monographies sur 80 groupes (dont 50 français) constituant des études économiques, financières et boursières détaillées faites par des analystes financiers sur les plus importantes sociétés en France. Parallèlement aux études de groupes sont effectuées des études de branches industrielles.

(1) DAFSA, éditeur 125, Rue Montmartre PARIS 75002.

Cette publication paraît à l'automne de chaque année et regroupe les informations datées du 31 décembre de l'année précédente. La réactualisation annuelle concerne 80 à 85% des sociétés recensées.

D'autre part, la DAFSA publie en collaboration avec la Cote Desfossés (1) "l'Annuaire Desfossés-Sef" en deux tomes. Le premier présente des notices sur les emprunts émis par des sociétés privées ou des collectivités publiques ainsi que la liste des agents de change, celle des établissements de crédits des commissaires agréés et des administrateurs et directeurs généraux de sociétés anonymes (2).

Le deuxième tome concerne toutes les valeurs cotées à la Bourse de Paris et dans les Bourses de provinces comprenant en une ou deux pages l'essentiel des informations juridiques, boursières et comptables disponibles.

Ces informations (à l'exception de certaines méthodes de consolidation) sont établies à partir de celles diffusées par les sociétés elles-mêmes et révèlent les limites de l'analyse en termes juridiques (la société étant considérée comme un être autonome et responsable) comme de celle à partir uniquement de ce que les sociétés veulent bien dire elles-mêmes.

B1. ANNUAIRE DES PARTICIPATIONS ETRANGERES EN FRANCE (3)

Recense les intérêts étrangers en France (à l'exclusion des intérêts de portefeuille). Il comprend deux parties qui traitent des sociétés françaises à participation étrangère, et des sociétés étrangères détenant des intérêts en France. La présentation est effectuée selon une classification professionnelle (nomenclature de l'INSEE avec certains développements dans les secteurs où les sociétés étrangères sont particulièrement implantées et des regroupements dans ceux où elles sont absentes) et regroupe 12.000 sociétés.

(1) Cote Desfossés, Editeur, 42, Rue N.D. des Victoires 75002 PARIS

(2) Pour chacun de ces derniers figure une adresse et les noms des sociétés dans lesquelles il est administrateur.

(3) Opéra Mundi, Editeur, 100, Avenue Raymond Poincaré, 75116 PARIS

Ce classement annuel indique outre la répartition du capital des sociétés et la nature de l'activité, le nom du gérant ou du président ainsi que le montant du capital social. Le même ouvrage présente un classement géographique des sociétés par département d'implantation (siège social) ainsi qu'un classement par pays d'origine des investisseurs étrangers en France.

Ces informations, quoique très partielles, sont les seules qui existent sur les participations étrangères en France. D'autre part, aucun document du même type n'existe pour les participations françaises à l'étranger.

B2. REPERTOIRE GENERAL DE LA PRODUCTION FRANCAISE-KOMPASS (1)

Cet annuaire industriel présente en trois tomes un répertoire des sociétés (françaises et étrangères) produisant, sous-traitant ou distribuant des marchandises en France. Le classement est effectué selon deux entrées : la répartition des firmes selon les produits qu'elles fabriquent, sous-traitent ou distribuent (43.000 firmes ; 790 produits) ; la répartition des firmes selon l'implantation du siège social ou de certains établissements. A ce dernier niveau, une notice de présentation de chaque société précise en général ses caractéristiques industrielles.

D'autres annuaires au même éditeur sont établis par professions (12 secteurs "tirés à part" des volumes précédents) ou par région (pour 3 régions seulement actuellement) ainsi que pour 18 autres pays principalement en Europe.

Le Kompass est constitué que d'annonces financées par les entreprises qui y figurent. L'exploitation de ces informations dans des tableaux est effectuée à partir d'un traitement informatique souvent assez grossier. Ainsi le montant du chiffre d'affaires annoncé pour une entreprise est le dernier connu sans

(1) SNEI, Editeur, 22, Av. F. D. Roosevelt, 75008 PARIS. Le Kompass existe également pour la plupart des pays européens et huit autres pays dans le monde.

précision de la date (amenant à comparer des francs 1973 à des francs 1977 par exemple). De même, la confusion est permanente entre tel ou tel établissement et la société dans son ensemble selon la présentation qu'aura bien voulu en faire l'annonceur ; le nombre de salariés pouvant indifféremment être celui de la holding société mère (souvent inférieur à 50), du siège social de la société industrielle (généralement inférieur à 3 ou 400), d'un établissement industriel déterminé, de la société ou du groupe dans son ensemble.

B3. LE NOUVEL ECONOMISTE "Spécial 5000" (1).

Chaque année, cet hebdomadaire publie un recensement des 500 plus importantes sociétés françaises (ainsi que des 1.000 premières entreprises de l'Europe des Neuf et des 5.000 premières sociétés françaises selon des critères moins développés) à partir des résultats annoncés et selon un classement par capitaux propres ; par chiffres d'affaires ; effectifs salariés, cash flow, valeur ajoutée et bénéfices déclarés. Un second classement est effectué par secteur d'activité.

Cette publication reprend sur une échelle réduite, celle éditée par la revue américaine FORTUNE et a l'avantage de présenter de manière condensée et immédiatement accessible quelques informations élémentaires sur les plus importantes sociétés, ou groupes.

Néanmoins, du fait de l'étroite relation entre les plaquettes annuelles diffusées par les entreprises et cette édition, de nombreuses incohérences subsistent, et principalement dès lors qu'une société mère ne publie pas de comptes consolidés.

(1) *Le Nouvel Economiste*, numéro hors série "classement des premières sociétés françaises et européennes", Spécial 5.000 paraît à l'automne de chaque année. *L'Expansion*, à partir de 1978 (résultats 1977), présente un classement des 1.000 premières entreprises françaises tenant compte en outre de la marge commerciale nette et du pourcentage du chiffre d'affaires à l'exportation.

Ainsi, sur les cent premiers groupes retenus dans le classement annuel du "NOUVEL ECONOMISTE", en 1976, 28 sont en fait des "sous groupes" d'un autre groupe industriel ou bancaire ou financier.

<u>SOCIETE</u>	<u>PARTICIPATION DU GROUPE DETENTEUR</u>	<u>RANG DANS LE CLASSEMENT DES "500"</u>
Saint Gobain P à M	19 % Suez	4
Rhône Poulenc	Indissociable du groupe "Pricel" (Famille Gillet)	5
Roussel Uclaf	50 % groupe Hoechst	
Sacilor	46 % Marine Wendel	10
Imétal	20 % Compagnie du Nord, Rothschild	13
Schneider	15 % Jeumont Industrie 6 % Electrorail	21
Solmer	47 % Marine Wendel	28
Citroën S.A.	Filiale de Peugeot S.A.	30
Creusot-Loire (financière)	50 % Marine Wendel 50 % Empain Schneider	33
Le Nickel	50 % Groupe Rothschild par Imétal 50 % SNEA	34
Finxtel et Codetel	Sont des filiales financières d'autres groupes pour agir dans la production téléphonique	
UNIC	Filiale de Fiat par Iveco	55
Lyonnaise des Eaux (SLEE)	21 % Suez	59
SCOA	25 % Paribas	64
Ciment Français	25 % Poliet & Chausson	67
Hauts fourneaux de la Chiers	12 % Paribas	68
Pierrefitte Auby	30 % Groupe Paribas	73
Ato Chimie	50 % CFP 50 % SNEA	77
Métallurgie de Normandie	39 % Groupe Empain-Schneider	81
Carnaud	46 % Wendel	84
Kleber Colombes	Dépendant de Michelin	86
Berliet	100 % Renault	89
Chatillon Comentry Biache	21 % Groupe Paribas	94
Saviem	100 % Renault	98

En laissant de côté les cas de Paribas et de Suez, il est clair que les groupes qu'il convient de retenir sont Rhône-Poulenc-Pricel (Groupe Gillet), le groupe Rothschild (incluant Imétal), le groupe Wendel, le groupe Empain-Schneider, etc...

Ces erreurs proviennent de ce que le classement du Nouvel Economiste ne retient d'autre recensement de groupes que ceux qui se déclarent comme tels et publient des résultats appropriés mais également de ce qu'il classe sans distinction les résultats sociaux et les résultats consolidés aboutissant, à cause d'une insuffisance d'information à comparer des données qui ne sont pas comparables.

B4. NOMENCLATURE DES ENTREPRISES NATIONALES A CARACTERE INDUSTRIEL ET COMMERCIAL ET DES SOCIETES D'ECONOMIE MIXTE (1).

Cette publication annuelle établie à l'adresse du Parlement, comprend deux fascicules. Le premier reprend l'énumération des entreprises nationales, des sociétés d'économie mixte et des autres sociétés ou l'Etat possède directement ou indirectement plus de 30 % du capital social. Le second fascicule présente les bilans, compte de pertes et profits, compte d'exploitation générale de chaque société.

Cette nomenclature est exhaustive dans le cadre des informations qu'elle traite (il n'existe pas de "cases blanches" contrairement à toutes les autres publications présentées ci-dessus) ; cependant elle ne reflète pas les éléments relatifs à l'activité elle-même des sociétés (nombre de salariés, lieux d'implantations, productions, etc...) ni ceux relatifs à la possession du capital en dehors des participations publiques.

(1) Imprimerie Nationale, Note *annuelle* fournie au parlement depuis 1959. Elle comprend pour chaque entreprise la liste des filiales, la composition du Conseil d'Administration ainsi que l'essentiel des éléments juridiques constitutifs.

B5. DICTIONNAIRES BIOGRAPHIQUES

Nous en retiendrons deux principalement (1) : Le BOTTIN MONDAIN, et le WHO'S WHO IN FRANCE. Le second étant plus exhaustif, plus précis et se rapprochant mieux de l'objet de notre étude : la répartition du pouvoir et ses rapports avec les affaires. Le Who's Who en France est régulièrement édité depuis 1953 et regroupe 21.500 notices qui présentent successivement la situation familiale et matrimoniale, les études suivies, les étapes de la carrière (publique et privée) ainsi que les écrits et l'adresse de chaque personnalité. Cette publication a servi de base au récent ouvrage, La Classe dirigeante française, sous la direction de Pierre BIRNEAUM publié aux Presses Universitaires de France. Cet ouvrage, considérant le Who's Who in France représentatif des fractions dirigeantes de la classe dominante "à savoir les hauts fonctionnaires, les dirigeants des armées, les propriétaires et les gestionnaires des moyens de production et des banques (2)", fait une étude systématique à partir de 3 échantillons historiques (1954, 1964 et 1974). Il en détermine les principales caractéristiques de leur évolution.

C. INFORMATION RAISONNEE SUR LES GROUPES

Les recensements présentés ci-dessus offrent le double avantage d'être périodiquement remis à jour et de s'en tenir le plus possible à l'information brute reflétant essentiellement le point de vue de ceux dont on parle ; qu'il s'agisse des groupes ou des individus. Cette présentation est limitée car elle ne comprend pas - du moins explicitement - de cadre de référence ; ne s'intègre pas dans une analyse globale. Depuis une dizaine d'années des tentatives sont faites pour "traiter" cette

(1) A noter également le Dictionnaire des dynasties bourgeoises et du monde des affaires d'Henry COSTON, Editions A. Moreau, 1975)

(2) op. cit. page 19.

information, pour l'intégrer dans un raisonnement général en particulier pour tenter d'expliquer le "mouvement" des transformations de structures auquel nous avons assisté au cours des années 1968-74. Ces tentatives proviennent de points de vue différents et doivent tout comme pour l'utilisation des brochures précédentes être utilisées en tenant compte des bases méthodologiques et théoriques sur lesquelles elles ont été bâties.

C1. REPERTOIRE PERMANENT DES GROUPES INDUSTRIELS ET FINANCIERS.

Un centre d'études belges le CRISP (Centre de Recherches et d'Informations socio-politiques) (1) édite un "répertoire permanent des groupes industriels et financiers" réactualisé chaque année depuis 1967 sur la base de l'ouvrage Morphologie des groupes financiers (1962 et 1966).

L'étude, intégrant une approche historique et une analyse qualitative sur certains points de la stratégie et de la structure des groupes présente une configuration déjà bien différente de celle qui résulte de déclarations des groupes eux-mêmes. Cependant l'application de l'étude étroitement au cas belge conduit à sous-estimer les alliances ou les structures au niveau international. En particulier, plusieurs groupes d'origine française apparaissent alors "destructurés" : Vallourec est analysé indépendamment de DNEL, Ugine Kuhlmann indépendamment de PUK, Saint Gobain Pont à Mousson, indépendamment de Suez, etc...

(1) CRISP, Editeur, 35, Rue du Congrès, 1000 BRUXELLES. L'ouvrage répertorie d'abord les groupes présents en Belgique mais également les principaux groupes européens et mondiaux. Il met l'accent sur l'historique, les particularités de structures et l'éventail des participations des principaux groupes belges, et en particulier de la Société Générale de Belgique. Les fiches actuelles sont parfois élargies à la stratégie d'implantation internationale des groupes et également aux problèmes sociaux que posent la concentration et l'internationalisation actuelles des groupes.

C2. STRUCTURE FINANCIERE DU CAPITALISME FRANCAIS (1)

Avec les études de l'INSEE que nous verrons plus bas, l'ouvrage de François MORIN est la première étude systématique des groupes en France. Reproduisant la démarche de J.M. CHEVALIER, pour le capitalisme américain (2), F. Morin fait une large place à la notion de contrôle des groupes étudiés ainsi qu'aux transformations du capital financier au cours de ces dernières années en cherchant à déterminer quelles fractions de ce capital (étranger, sous contrôle familial, bancaire ou technocratique) ont été les plus actives. F. Morin applique au cas de la France une nouvelle analyse de la question du pouvoir ; son importance est soulignée au cours de l'étude complémentaire sur les théories des formes du capital (3).

L'étude, comme celle du "Dictionnaire des groupes industriels et financiers en France" présenté plus bas fait partie d'une longue lignée esquissée dès 1900 en France et poursuivie par l'oeuvre de HAMON à la fin des années 1930, Les maîtres de la France ou les études des économistes communistes après 1950 (4).

Mais l'analyse de François Morin est biaisée par une définition imprécise de la notion de groupe ou plutôt par un amalgame sous le terme de groupe financier de toutes les formes de domination directe du capital : groupe bancaire, commercial, industriel ou financier. Ainsi toute société-mère devient, un groupe financier : "le rôle essentiel d'une société-mère est l'arbitrage permanent des participations financières qu'elle détient en fonc-

(1) François MORIN, La structure financière du capitalisme français, Calmann Lévy, 1975

(2) Jean Marie CHEVALIER, La structure financière de l'industrie américaine, Cujas, 1970

(3) Thèse complémentaire, L'Entreprise comme instrument d'analyse
B. BELLON - 1979

(4) ECONOMIE ET POLITIQUE, La France et les Trusts, 1954

tion de la rentabilité des capitaux engagés. C'est la fonction d'arbitrage de la société-mère qui confère au groupe son caractère financier" (1) et plus loin "une remarque s'impose ici. Le capital financier n'apparaît pas seulement comme le produit du procès de fusion entre le capital industriel et le capital bancaire. Il est également le produit de la seule fusion du capital industriel ou de la seule fusion du capital bancaire" (2). François Morin est amené à choisir 200 groupes parmi les plus importantes sociétés-mères industrielles, bancaires, commerciales ou de transports, négligeant la spécificité que peut conférer la forme de la mise en valeur du capital ainsi que le caractère réel et sans cesse en évolution des rapports entre plusieurs groupes. Pour parfaire la cohérence de sa démarche, F. Morin a été conduit à réduire l'aspect principal de la réalité capitaliste actuelle à un concept unique ; les "groupes financiers" globalisant les rapports intercapitalistes. Cette analyse étant partiellement nuancée par un rappel historique expliquant les conditions de telle ou telle situation actuelle.

C3. DICTIONNAIRE DES GROUPES INDUSTRIELS ET FINANCIERS EN FRANCE (3).

Prolongeant sous bien des rapports l'analyse du Crisp en l'appliquant au cas français cet ouvrage, présente plus de 6.000 sociétés liées aux 48 principaux groupes industriels, commerciaux, financiers en France. Une introduction retrace le mouvement général de concentration et de centralisation du capital en France depuis trente ans. Puis chaque groupe étudié fait l'objet d'une présentation en 7 points : son historique ; les liaisons personnelles, financières et les principales alliances ; la structure

(1) François MORIN, Structure financière du capitalisme français, Calmann Levy 1975, p. 19

(2) François MORIN, *op. cit.* p. 20

(3) Patrick ALLARD, Michel BEAUD, Bertrand BELLON, Sylvie LIENART, Anne Marie LEVY, Dictionnaire des groupes industriels et financiers en France, Le Seuil 1978

financière ; la stratégie ; l'internationalisation ; les implantations en France et la politique suivie à l'égard des salariés, de l'environnement, etc... La présentation de chaque groupe est complétée par un organigramme exhaustif des filiales et participations réparties par activité et en distinguant les sociétés étrangères des sociétés françaises. Un index reprend la totalité des 6.000 filiales et indique pour chacune d'elles la filiation financière (rapportée à la fois à la société mère directe et au groupe dans son ensemble). Est également mentionné le chiffre d'affaires, le nombre de salariés et les lieux des établissements des sociétés pour lesquelles l'information était disponible.

Cet ouvrage est composé en réalité de deux parties différentes : l'introduction et le corps du dictionnaire. Ce dernier qui occupe la place essentielle, est un outil indispensable à la compréhension du capitalisme en France aujourd'hui. Son approche non exclusivement juridique lui confère une portée comparable à l'ouvrage du Crisp ; on peut cependant lui faire le même type de critiques inhérent au souci de grande systématisation et de grande simplification de la réalité pour la rendre facilement accessible. De plus, la limitation à 48 groupes épargne un certain nombre de groupes bancaires ou financiers importants tels que Worms, Lazard, Rivaud et surtout le CCF (dans une moindre mesure les banques nationalisées), de groupes industriels tels que les pétroliers étrangers et de groupes commerciaux tels que la CFAO ou le Printemps. Enfin la structure du dictionnaire minimise considérablement les caractéristiques de l'internationalisation en aval (les implantations de filiales à l'étranger ne sont qu'énumérées) et surtout en amont (alliances internationales inter-groupes, etc...)

La première partie représentée par l'introduction indépendamment des conclusions de politique économique, constitue une base théorique d'analyse des groupes et présente des hypothèses nouvelles concernant les rapports entre la bourgeoisie financière et les groupes où la structure et la stratégie des groupes. Ces

propositions théoriques caractérisées par les concepts d'ensemble financier et d'ensemble marchandises sont reprises dans la problématique de la présente thèse.

C4. LES CENTRALES DE BILANS

Il existe actuellement en France trois centrales de bilans effectuant un traitement des résultats des sociétés déposés auprès des tribunaux de commerce. Ces trois centrales, en partie concurrentes, dépendent d'organismes publics : la Banque de France, le Crédit National et la Caisse des Dépôts et Consignations (SEDES).

Les centrales de bilans ne font pas d'études de groupes à l'exception de la Sedes qui poursuit actuellement une étude externe des groupes à partir des résultats comptables⁽¹⁾. Le choix effectué élimine les groupes étrangers ainsi que ceux non soumis aux règles de publication légales. Les contours des groupes sont déterminés par la propriété juridique majoritaire avec une possibilité d'intégration, en fonction d'éléments exogènes (informations de la presse financière, etc...) de sociétés détenues à moins de 50 % sans seuil minimum. Les informations comptables ont été alors consolidés (par intégration globale, mise en équivalence et parfois intégration proportionnelle pour les filiales fermées) et présentés de manière cohérente pour un échantillon de 40 principaux groupes en France (comptes de 1971 et 1972) (il s'agit en fait de groupes comme Renault-Saviem ou Peugeot mais aussi de sous-groupes comme Alsthom, Fougierolle ou Alspi) et dernièrement pour un échantillon des dix principaux groupes de la distribution (comptes de 1973-74-75). Les résultats ont l'intérêt de l'homogénéité donc de se prêter à des comparaisons d'un groupe à l'autre.

C5. LES ETUDES DE L'INSEE SUR LES GROUPES

L'Institut National de la Statistique et des Etudes Econo-

(1) *Expérience de la consolidation externe par la centrale des bilans CDC-SEDES ronéoté, Journées d'Etudes sur les groupes, INSEE-CORDES, mai 1977*

nomiques (1) a depuis quelques années entrepris au-delà de l'utilisation localisée de tel ou tel résultat (présentés régulièrement dans les différentes publications de l'Institut) tenté une intégration de l'ensemble des données statistiques dans des études globales du système productif.

Deux études fondamentales ont été publiées à ce titre en 1974 ayant comme objet l'analyse des transformations structurelles du système productif français depuis quinze ans : les "Données Essentielles sur l'Industrie Française" et la "Fresque Historique du Système Productif" (2). Ces documents qui n'ont pas de précédent en France, tentent de regrouper en une analyse par branche les données emmagasinées par l'Institut. En particulier, elles traitent de la concentration (Données essentielles... tome II, chapitres I, II, III et tome IV, chapitre IV et V) ; des investissements et de l'endettement (Données essentielles... tome IV, chapitres VI et VII ; Fresque historique, chapitre VI) ; de l'internationalisation de la production (Données Essentielles... tome II ; Fresque Historique, chapitre VIII) et du rôle de l'Etat dans l'industrie (Données Essentielles... tome V).

L'intérêt et les limites de ce type d'analyse et en particulier de ces deux documents ont été largement présentées et débattues par des auteurs comme A. BABEAU, A. BIENAYME, B. MERIAUX, J.J. SYLVESTRE, A.P. WEBER ou J. DE BANDT depuis les journées d'études d'avril 1975 organisées à l'initiative de l'INSEE et du CORDES. Le problème essentiel étant posé par la maintenance du cadre d'analyse sectoriel en contradiction au moins partielle avec la stratégie des groupes. La branche ou le secteur comme outils méthodologiques ne pouvant être indistinctement utilisé

(1) INSEE, 18, Bd. Adolphe Pinard PARIS CEDEX 14.

(2) INSEE, *Données essentielles sur l'industrie française, documents préparatoires du VIIème Plan, ronéoté 5 tomes, 1974. Fresque historique du système productif, in Collection de l'INSEE, n° 27, Série Entreprises, 1974*

pour l'analyse des structures industrielles.

Depuis quatre ans cependant, la division "Etude des Entreprises" de l'INSEE, a pu effectuer des recherches sur les 18 groupes les plus importants par leur chiffre d'affaires en France (1). Ce dénombrement regroupe des entités dont l'utilité économique est certaine (il s'agit essentiellement de groupes industriels) selon des critères stricts de liaison financière. Les groupes ainsi définis sont étudiés selon diverses normes représentatives de leurs stratégies ou de leur structure. Les recherches ainsi engagées sont complétées par celles du Groupe de Mathématiques Economiques de l'Université de Paris I (2). Les deux équipes poursuivent actuellement une deuxième étape de la recherche élargie à 319 groupes sur des données de l'année 1974 (3).

Nous soulignerons la **précision nouvelle** des bases méthodologiques de cette deuxième étape de l'étude de l'INSEE telle qu'elle a été présenté par Michel HANNOUN aux journées d'Etudes des Centrales de Bilans (4) qui permet d'accroître considérablement la fiabilité des résultats en même temps que la connaissance de leurs limites. En effet, non seulement l'INSEE accroit la dimension de son échantillon mais elle précise le contour des groupes : noyau, contour réduit, contour global ainsi que certains types de zones d'influence faisant une place aux filiales communes à plusieurs

(1) Voir en particulier le n° 87 de la revue *Economie et Statistiques*, mars 1977 qui comprend trois articles issus des travaux de la division "Etude des Entreprises" de l'INSEE : Michelle DOLLE, Trois essais sur les groupes industriels ; R. DE VANNOISE, Etude Economique et financière de 18 groupes industriels en 1972 ; Michel HANNOUN, L'appareil de production des grands groupes industriels en 1972.

(2) Y. CITOLEUX, D. ENCAOUA, B. FRANCK et M. HEON, Les groupes de sociétés en 1974, une méthode d'analyse in *Economie et Statistiques*, n° 87, mars 1977.

(3) Michel HANNOUN, Les groupes industriels, structures et performances in Les structures industrielles et le développement des entreprises, Journées d'Etudes des Centrales de Bilans, juin 1978.

(4) Michel HANNOUN, *op. cit.* p. 155-158.

groupes ainsi qu'à la "périphérie" des groupes. L'extension du champ et de la finesse de l'analyse est d'importance d'autant plus que les liaisons financières - seules retenues par l'outil statistique (1) - sont bien considérées comme un des moyens de détention du pouvoir complétés et parfois remplacés par les liens de personne, les brevets et licences, la sous-traitance, la dépendance financière ou les prix imposés. L'analyse de l'INSEE enfin appelle des investigations méthodologiques et factuelles complémentaires comme celles permettant de déterminer la nature des différents types de contrôle (rôles différents des banques, des investisseurs institutionnels, des groupes financiers ou des petits actionnaires...) avant de pouvoir tirer des conclusions d'ensemble sur les groupes, l'internationalisation ou l'analyse pluri-annuelle. La clarification de la portée des études statistiques en même temps que leur affinement appellent à la pluridisciplinarité et devrait dans un avenir proche permettre des progrès considérables à l'analyse des groupes.

Les informations rassemblées dans les documents ci-dessus ainsi que dans d'autres publications de la Direction des Etudes de la Banque de France, de la Direction de la Prévision, de l'INSEE ou des équipes de recherche universitaire (Paris I, Paris VIII, Paris X, Paris XIII, Grenoble, Montpellier ou Toulouse) reflètent un éveil évident de l'intérêt pour l'étude des structures et des stratégies industrielles et en particulier de la restructuration des groupes depuis quelques années. L'importance du travail effectué et de celui en cours permettent d'espérer combler le retard considérable dans l'information en France par rapport à d'autres pays et en particulier aux USA. Nous sommes loin cependant d'avoir à disposition des sommes du type

(1) La conclusion de la typologie des groupes de l'article cité est claire sur ce point : "Il semble bien qu'à partir d'une définition trop mécaniste du groupe (agent constitué par un ensemble d'entreprises reliées par d'étroits liens financiers) l'on s'expose à une confusion entre le groupe agent dominant, trans-sectoriel, multinational et un mode d'organisation qui tend à fractionner des entreprises de toutes tailles (des entreprises géantes aux PME) en entreprises indépendantes spécialisées dans la production, la commercialisation, la gestion immobilière, etc..." Michel HANNOUN, op. cit. p. 171.

des "hearings" du Sénat américain à l'occasion des enquêtes parlementaires antitrusts.

La connaissance statistique des groupes ne sera jamais la connaissance de ceux-ci dans leur mouvement ; elle n'en constitue pas moins un des passages obligés. Aujourd'hui, la connaissance statistique et factuelle des groupes se heurte outre le secret des affaires, à deux obstacles fondamentaux : l'inexistence de principes de délimitation au-delà de la dépendance juridique majoritaire et les difficultés d'établir des agrégats comptables reflétant de près ou de loin, le rapport qui existe entre structure et stratégie ou entre résultat et stratégie. Ceci supposerait entre autres une modification des lois (et que le groupe acquiert la personnalité morale au même titre que la société) et des réglementations en vigueur conduisant à une présentation homogène des groupes y compris au niveau des résultats comptables (1). Mais ces modifications intervenues, le niveau d'appréhension d'ensemble sera toujours limité à l'apparence des choses, à ce que voudront bien en dire les "émetteurs" de ces informations, et ne prendront leur véritable signification que si ils sont considérés comme un des outils d'analyse faisant partie d'une construction d'ensemble dynamique et pluridisciplinaire autour d'une problématique précise de l'évolution des structures et des stratégies industrielles.

(1) Les difficultés d'établir des agrégats comptables significatifs est également inhérente à la comptabilité et le problème ne disparaîtra pas du fait de modification des règles comptables. Par contre, l'uniformisation de ces règles surtout en matière de consolidation est indispensable. Celle-ci permettrait de mettre à jour et de traiter immédiatement toutes les variables additives telles que la valeur ajoutée consolidée, les stocks, les masses salariales, la trésorerie ou les effectifs. La transformation et l'uniformisation des règles devrait également permettre de présenter des montants significatifs de valeurs actuellement non additives (l'endettement, la capacité d'autofinancement, la situation nette, le chiffre d'affaires à l'exportation, les dividendes distribués, les frais financiers, la production, les comptes clients et fournisseurs) ne permettant pas d'établir une consolidation externe.

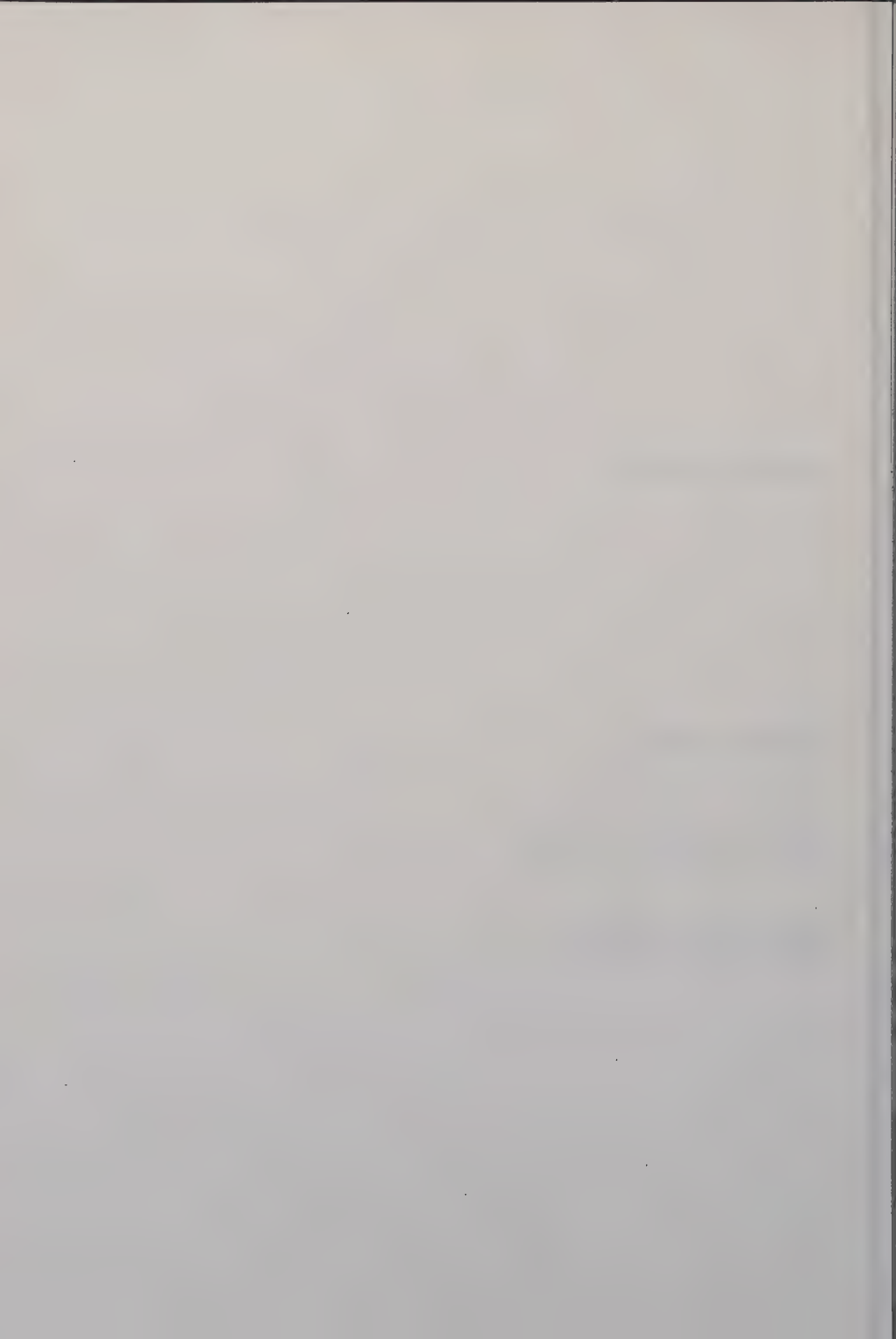


CHAPITRE QUATRE

TYPOLOGIE

DE LA STRUCTURE

DES GROUPES



La forme groupe est la forme principale de la structure financière à l'intérieur des réseaux d'alliances que sont les ensembles financiers. Nous avons examiné leur constitution progressive à travers l'histoire économique de la France et mis en évidence leurs structures actuelles. Il nous faut maintenant montrer que ces structures se répartissent selon différents types qui reflètent les conditions spécifiques de leur constitution et les stratégies qu'elles doivent rendre possible.

Contrairement à la grande entreprise, le groupe est conduit à établir des structures fondées sur l'organisation et le contrôle de la pluralité ; à coordonner des activités différenciées mais complémentaires ; à tirer profit de la diversité et de l'autonomie (relative) des centres de décision, y compris même d'une certaine concurrence tout en conservant le contrôle de l'ensemble. Pour se faire, on rencontre trois types principaux de sociétés :

- les sociétés holdings qui détiennent et contrôlent d'autres sociétés. La société mère du groupe est naturellement une société holding (même si elle conserve par ailleurs une activité industrielle). Elle décide l'achat ou la cession de parts du capital de ses filiales, décide de la composition du conseil d'administration de celles-ci, encaisse les dividendes et surtout veille à leur bonne marche et à l'application de la politique

générale du groupe. Il existe des sous-holdings et la tendance est à multiplier ces échelons financiers intermédiaires permettant une plus grande répartition des tâches de contrôle, une gestion (et un appel) différencié du marché financier, une répartition des risques et éventuellement de tirer le meilleur parti des lois liées à la territorialité (holdings écran à l'étranger par exemple).

- les sociétés industrielles qui sont d'abord composées des grandes sociétés qui constituent l'essentiel de la production du groupe mais également d'un grand nombre de petites sociétés (filiales de la société mère ou d'une société industrielle tête de file) permettant la meilleure valorisation de l'activité principale (intégration des filières en amont ou en aval et à la périphérie) ou des premiers essais dans des secteurs nouveaux d'activité (diversification).

- les sociétés d'accompagnement enfin, souvent nombreuses, et procurant, aussi bien à la société mère qu'aux entreprises industrielles, les services dont ils ont besoin permettant ainsi des économies d'échelles substantielles.

La détermination des principaux types de structures de groupes découle de l'étude de six critères particuliers appliqués aux groupes les plus représentatifs choisis au cours du chapitre précédent :

- la structure du noyau financier
- les structures industrielles et financières
- les sociétés d'accompagnement
- la forme de détention des filiales à l'étranger
- l'implantation géographique
- la cohérence des secteurs d'activité et les filières de production

et pour conclure, nous essaierons de préciser les principaux types de structures de groupes.

Rappelons que l'échantillon de référence et les grandeurs qui le caractérisent sont datées au 1er janvier 1976 et que les filiales de sociétés mères retenues ne comprendront que celles détenues à plus de 15 % - à l'exception du paragraphe 3.2 sur le mode de filiation qui inclura toutes les filiales et participations.

4.1 LE NOYAU FINANCIER

On appellera noyau financier la structure juridique décelable qui centralise le mieux le lieu du pouvoir stratégique à l'intérieur du groupe. Il s'agira dans la plupart des cas de la société mère présentée comme holding du groupe malgré quelques exceptions comme le groupe Dassault détenu par l'intermédiaire d'une société immobilière apparemment sans consistance : la GIMD ; le groupe Schlumberger, également juridiquement détenu par une société aux Antilles Néerlandaises : Schlumberger LTD, alors que le pouvoir réel s'exerce en France ; ainsi que le groupe Rhône Poulenc Pricel où, bien que Pricel semble détenir RP, la stratégie du groupe s'établit à partir de ces deux bases.

Les holdings, réduites de plus en plus à des directions générales de groupes constituent d'abord des lieux fermés d'élaboration des décisions. Rien ne transpire de ces centres de pouvoir, et lorsqu'une rumeur court sur telle ou telle restructuration industrielle ou financière à l'intérieur d'un groupe ou à travers la presse financière, c'est que la décision est déjà prise. La partie visible de l'iceberg ne révèle que le processus d'application des décisions, éventuellement de son acceptation par les "partenaires" des financiers. Restent immergées l'ensemble des discussions préliminaires entre financiers ainsi que fréquemment, les raisons profondes de la décision prise.

L'existence des holdings confirme, au niveau des structures le caractère de centralisation (centralisation -décentralisation,

car la garantie de la centralisation du pouvoir stratégique ne peut être conservée que grâce à la décentralisation des décisions d'exécution) du pouvoir dans les groupes contemporains. Mais celles-ci n'ont de raison d'être que comme la tête pensante d'un corps diversifié que constituent les sociétés industrielles, bancaires ou commerciales sous leur dépendance.

Structure du noyau financier :

La première constatation sur les noyaux financiers des groupes est l'accroissement ininterrompu du nombre de holdings purs qui non seulement n'exercent aucune activité industrielle : 57 % des groupes ; mais ne concentrent en leur sein que les cadres dirigeants ; ces holdings étant, dans bien des cas comme la Compagnie Financière de Paris et des Pays Bas (3 salariés), des sociétés de moins de 50 salariés (1). A côté des holdings pures, 41 % des sociétés mères (Thomson, Ferodo, Hachette...) ont encore une activité industrielle et 2 % une activité bancaire (en tenant compte de la double holding du groupe Schlumberger : la société Schlumberger LTD et la banque Mallet Neufelize Schlumberger). Parmi les sociétés-mères holdings qui conservent une activité industrielle importantes, 43 % ont un chiffre d'affaires qui dépasse la moitié du C.A. consolidé. Il s'agit de neuf sociétés dont deux têtes de file de sociétés étrangères en France (Simca Chrysler France et IBM France qui ne sont pas des groupes mais des antennes en France de groupes américains), une société d'un type particulier Ferodo et six groupes étatiques issus des nationalisations : EDF, GDF, Renault, SNCF, SNECMA et SNIAS.

(1) En particulier PEUGEOT SA (16 salariés), CITROEN SA (42 salariés), PERNOD RICARD (34 salariés), COMPAGNIE DES COMPTEURS (38), SCHNEIDER (42), COMPAGNIE DE NAVIGATION MIXTE (33), POLIET (47), COMPAGNIE GENERALE MARITIME (1), AGACHE WILLOT (33), DENAIN NORD EST LONGWY (42), DOLLFUS MIEG & Cie. (33), MICHELIN (38), LESIEUR (6), COMPAGNIE NAVALE WORMS (8), SUCRERIE BOUCHON PAJOT (2), CHARGEURS REUNIS (31), etc...

I STRUCTURE DU NOYAU FINANCIER (EN FRANCE)

Holding dont l'activité industrielle représente + de 50% du CA consolidé	Holding ayant une activité industrielle	Holding ayant une activité bancaire	Holding pure	Nombre de salariés de la société mère	Situations particulières
CHRYSLER	X			34.160	
EDF	X			98.300	
FERODQ	X			9.250	
GDF	X			27.400	
IBM	X			19.290	
RENAULT	X			100.000	
SNCF	X			276.800	
SNOWA	X			13.850	
SNIAS	X			35.900	
AIR LIQUIDE	X			5.900	
BEGHIN SAY	X			10.900	
BSN GERVATS DANONE	X			8.200	
CFP	X			1.500	
CII H.B.	X			?	
GENERALE DES EAUX	X			6.100	
HACHETTE	X			5.700	
NESTLE	X			5.990	
L'OREAL	X			21.700	
SCOA	X			590	
SLEE	X			3.650	
THOMSON BRANDT	X			10.900	
SCI LUMBERGER		X	X	?	Double holding
AGACHE WILLOT			X	33	
CDF			X	?	
CGE			X	400	
CHARGEURS REUNIS			X	31	
DASSAULT			X	?	

DMC	X	36	
DNEL	X	42	
ELF	X	?	
EMC	X	?	
EMPAIN SCHNEIDER	XX	2/42	Double holding
FIAT	X	110	
HOECHST	X	?	
ITT	?	?	
LAFARGE	X	490	
MICHELIN	XXX	3/38	Triple holding
NAVIGATION MIXTE	X	33	
PARIBAS	X	3	
PERNOD-RICARD	X	34	
PEUGEOT	X	16	
POLIET & CIAUSSON	X	45	
PUK	X	400	
ROTHSCHILD	X	62	
RP. PRICE	XX	21/2	Compagnie du Nord
SGIM	X	230	Double holding
SUEZ	X	200	
WENDEL	X	?	

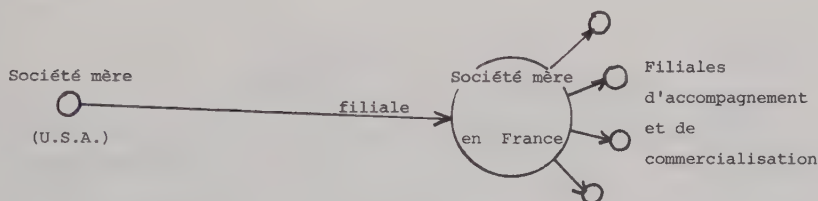
Cette différenciation se retrouve au niveau des effectifs de la société mère. Celles qui ont conservé une activité industrielle ont des effectifs importants égaux en moyenne à 60 % des effectifs des groupes correspondants (moyenne de 34 800 salariés pour les 20 sociétés concernées). Pour les holdings pures par contre, la moyenne tombe à 119 salariés (sur 19 sociétés pour lesquelles nous ayons des chiffres) avec une distinction très nette entre les douze holdings qui ont moins de 50 salariés (31 en moyenne) et les sept qui sont au-dessus (270 en moyenne). Cette distinction est moins due à une centralisation des pouvoirs qu'à un souci de maîtriser l'information issue du groupe (maintes obligations légales ne s'appliquent pas aux PME de moins de 50 salariés). L'activité globale des holdings étant de toute manière toujours assistée par des entreprises auxiliaires (cf. plus bas : sociétés d'accompagnement), les effectifs réels sont souvent compris entre 500 et 600 personnes.

Localisation du noyau financier : les filiales de groupes étrangers :

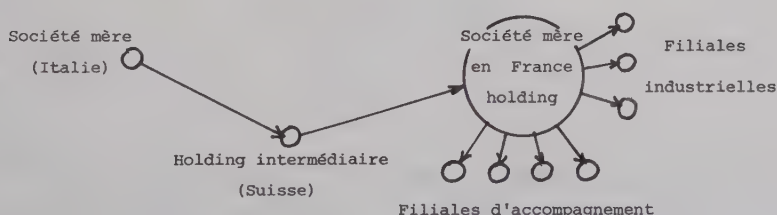
La majeure partie des groupes (tableau 2) conserve son noyau financier sur le territoire métropolitain ; le cas s'applique à 80 % des groupes de l'échantillon. Parmi les groupes restants, 8 % sont des filiales de groupes américains, 8 % sont des filiales de groupes belges, italiens ou allemands tandis que 6 % ont leur siège dans des pays offrant des facilités politiques ou fiscales particulières.

Examinons plus particulièrement les sous-groupes en France dépendant de groupes étrangers. Ceux-ci peuvent se répartir selon trois types de filiations selon qu'ils sont surtout des antennes commerciales, des sous-groupes plus autonomes ou des éléments de conglomérat.

I - ANTENNE COMMERCIALE OU INDUSTRIELLE ; type : Simca Chrysler France. (date janvier 1976). La société tête de file en France est directement reliée à la société mère du groupe ; elle concentre l'essentiel de l'activité financière, commerciale ou industrielle dans le pays (ou la région du monde considéré).

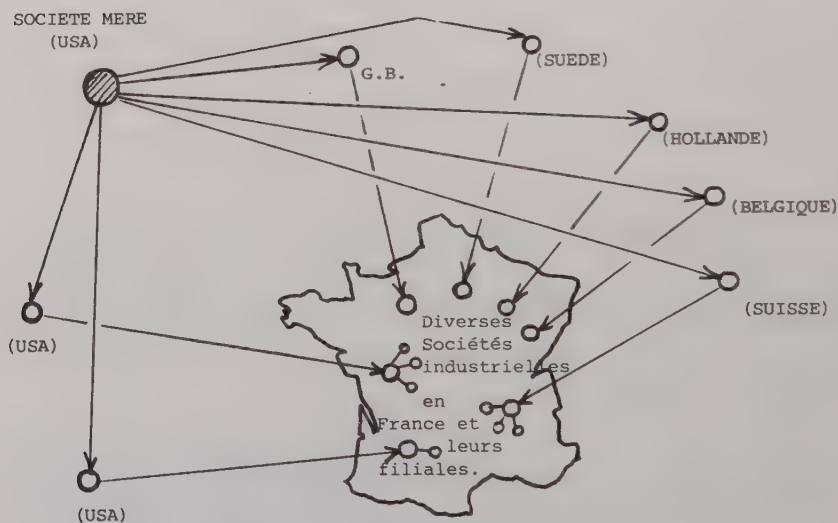


II - SOUS-GROUPE CONSTITUE EN FRANCE ; type Fiat France. Après un éventuel détour financier par un paradis fiscal ou un pays politiquement sûr, une sous filiale est créée en France. Celle-ci reproduit la structure de groupe de la société mère ; elle est constituée en holding pure et détient des filiales industrielles spécialisées dans chaque activité.



III - CONGLOMERAT ; type : ITT en France. La reproduction de l'organigramme d'ITT page 156 montre une filiation en toile d'araignée. La société mère détient un ensemble de holdings spécialisées à travers le monde. Ces holdings détiennent à leur tour des acti-

vités dans différents pays sans que celles-ci soient structurellement ou stratégiquement (du moins en apparence) reliées entre elles.



La fonction de noyau financier est dans tous les cas, d'abord une fonction de direction et de contrôle. Lieu unifié des prises de décisions stratégiques et de l'animation des groupes, celui-ci prend dans la majorité des cas, la forme de holding pure. La spécialisation du noyau financier par transfert à des filiales des activités industrielles, commerciales, bancaires ou de services divers est d'autant plus forte que le groupe est de constitution plus récente et est le lieu de valorisation de capitaux plus autonomes. Il est ainsi possible de distinguer les groupes nationalisés ; les filiales de groupes étrangers ; les groupes tradi-

2 - LOCALISATION DU NOYAU FINANCIER DANS LE MONDE

	En FRANCE	Aux USA	Dans paradis fiscal	Autre
AGACHE WILLOT	X			
AIR LIQUIDE	X			
BEGHIN SAY	X			
BSN GERVAIS DANONE	X			
CAF	X			
CFP	X			
CGE	X			
CHARGEURS REUNIS	X			
CHRYSLER		X		
CII-HB	X	X		
DASSAULT	X			
DMC	X			
DNEL	X			
EDF	X			
ELF AQUITAINE	X			
EMC	X			
EMPAIN SCHNEIDER				XX BELGIQUE
FERODO	X			
FIAT				X ITALIE
GDF	X			
GENERALE DES EAUX	X			
HACHETTE	X			
HOECHST				X RFA
IBM		X		
ITT		X		
LAFARGE	X			
MICHELIN	X		(X)	PAYS-BAS ou SUISSE
NAVIGATION MIXTE	X			
NESTLE			X	
L'OREAL	X			
PARIBAS	X			
PERNOD-RICARD	X			
PEUGEOT	X			
POLIET & CHAUSSON	X			
PUK	X			
RENAULT	X			
ROTHSCHILD	X			
RP-PRICEL	X			
SCHLUMBERGER			X	ANTILLES NEERLAND.
SCOA	X			
SGPM	X			
SLEE	X			
SNCF	X			
SNECMA	X			
SNIAS	X			
SUEZ	X			
THOMSON-BRANDT	X			
WENDEL	X			

tionnels (Générale des Eaux, Air Liquide...) ; les groupes dominés (SCOA, Hachette, Beghin Say...) qui conservent à des titres divers une double fonction industrielle et financière de la société mère. D'autre part, tous les autres groupes peuvent dans un premier temps être qualifiés de modernistes.

4.2 STRUCTURES INDUSTRIELLES ET FINANCIERES

Les structures aval des groupes évoluent en permanence et sont d'autant plus complexes que les stratégies propres de groupe (centralisation/décentralisation) sont plus développées. On observe un double mouvement de filialisation croissante des activités des groupes (1) et une spécialisation des filiales selon le niveau "hiérarchique" auquel elles sont affectées.

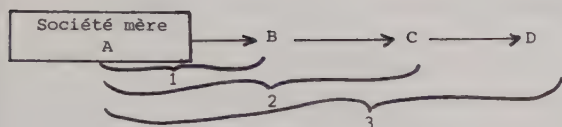
Eloignement croissant des lieux de production :

Le tableau ci-dessous présente des résultats de deux séries de calculs relatifs au mode de filiation et de détention du capital des sociétés dans les groupes.

Deux indices ont été retenus : le degré de filiation et la part de détention du capital directement ou indirectement.

Le degré de filiation indique l'importance des filiales intermédiaires dans la détention des sociétés, selon les mêmes schémas que pour indiquer la parenté, nous appliquons le principe suivant :

(1) La SOFRES, par exemple, spécialiste dans le sondage de notre opinion publique, est une filiale à 100 % de la société SEMA ; elle-même filiale à 100 % de METRA INTERNATIONAL ; qui est à son tour détenu à 100 % par la SFEC (société française d'entreprises études conseils) ; elle-même filiale à 79 % de PARIBAS INTERNATIONAL qui termine naturellement la chaîne comme filiale à 100 % de la COMPAGNIE FINANCIERE DE PARIS ET DES PAYS BAS. Les exemples de ce type sont particulièrement nombreux.



$$\text{Taux moyen de parenté} = \frac{AB + (BC \times 2) + (CD \times 3)}{n}$$

(n = nombre de sociétés)

Le nombre de sociétés compris dans n, sera plus élevé que l'effectif réel. En effet, si une société est détenue par deux filiales du même groupe, elle sera comptabilisée deux fois, affectée chaque fois de la pondération correspondante. Par contre, les filiations complexes (faibles participations multiples) sont réparties globalement, en fin de calcul selon les différentes filiations (à l'exclusion de la filiation directe = 1, bien entendu) en fonction de l'importance respective de chacune.

Le second indice est celui du taux moyen de détention du capital. Celui-ci est calculé de façon consolidé et donne en moyenne la part du capital effectivement détenu par la société mère dans les filiales et sous-filiales ainsi que la répartition par catégories significatives (les calculs de dispersion ne permettant pas de saisir l'importance des participations à priori marginales, c'est-à-dire, inférieures à 5 %). Le calcul prend en considération toutes les filiales et participations (consolidées).

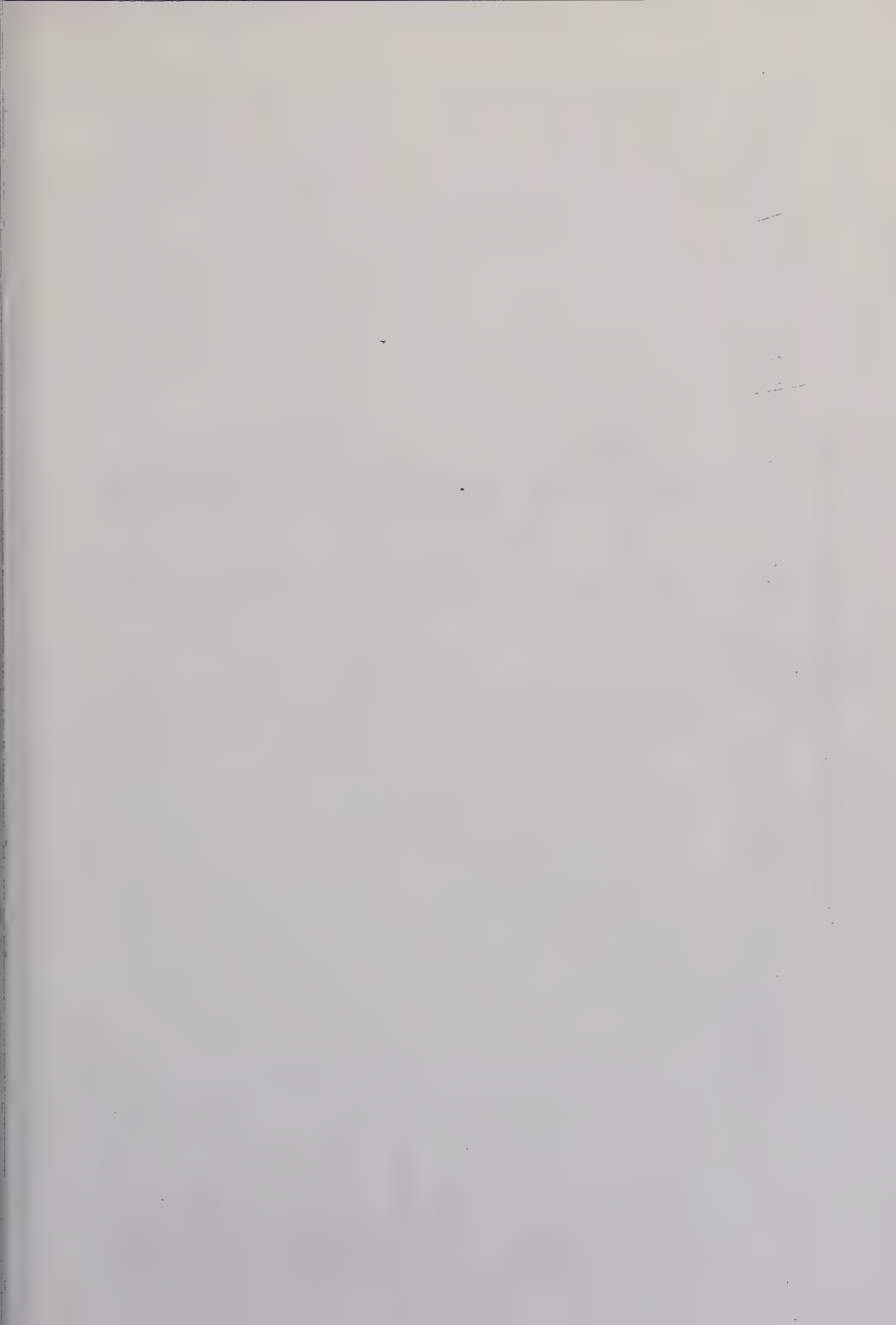
Les structures financières reflètent ici également le degré d'autonomie des groupes. Les têtes de pont de groupes étrangers, ainsi que de la plupart des groupes nationalisés concentrent dans la société mère l'essentiel de l'activité industrielle. Leurs filiales ont une activité d'accompagnement.

La graduation est nette entre les autres catégories de groupes : certains gardent une structure traditionnelle (exception faite de Renault qui reproduit à la fois la structure d'un

CLASSEMENT DES GROUPES LES PLUS CARACTÉRISTIQUES

PAR ORDRE DE FILIALISATION CROISSANTE

	GROUPES	DEGRE DE FILIATION	TAUX MOYEN CONSOLIDE DES FILIALES
"Antennes"	FIAT en France	1,0	78,50
	EDF-GDF	1,03	47,47
	SNIAS	1,10	48,4
	SNECMA	1,13	47,7
Groupes traditionnels	SCOA	1,45	56,3
	RENAULT	1,50	62,68
	THOMSON-BRANDT	1,51	47,94
	PERNOD-RICARD	1,55	64,88
Groupes modernistes	CDF	1,85	54,69
	RP-PRICEL	1,87	53,70
	PUK	2,05	50,92
	POLIET	2,09	36,18
	CFP	2,1	42,68
	AGACHE WILLOT	2,3	52,1
Groupes financiers	SUEZ	2,64	37,71
	PARIBAS	3,11	32,42
	EMPAIN-SCHNEIDER	3,32	22,67
	ROTHSCHILD	3,32	14,89



<i>Filiales regroupées par branches liées directement à la société mère</i>	<i>Société chef de file dans chacune des branches</i>	<i>Sous holding financières détenant les filiales industrielles</i>	<i>Date de mise en place de la structure actuelle</i>	<i>Appel à un cabinet d'organisation US</i>
AGACHE WILLOT		X	1959-76	
AIR LIQUIDE	X			
BEGHIN SAY	X		1972	
BSN GERVAIS DANONE		X	1973	
CDF		X	1967 (1946)	
CRP		X		
CGE		X	1970	
CHARGEURS RÉUNIS		X	1974 ?	
CHRYSLER			1963-71	
CIT-HB	X		1976	
DASSAULT		X		
DMC	X	X	1961-72	
DNEL		X	1966	
EDF	X		1946	
ELF AQUITAINE		X	1976	
EMC			1967	
EMPAIN-SCHNEIDER		X	1970-75	
FERODO	X		1933 - 1976	
FIAT		X	1976	
GDF	X		1946	
GENERALE DES EAUX		X		
HACHETTE	X			
HOECHST		X	1972	
IBM	X			
ITT				
LAFARGE		X	1925-70	
MICHELIN	X		1956-76	
NAVIGATION MIXTE			1974-76	
NESTLE			1976	
L'OREAL	X		1960-69	
PARIBAS			1962-68	Mc. Kinsey
PERNOD-RICARD		X	1968	
PEUGEOT		X	1974	
			1976	

POI IET & CHAUSSON	X	1971	Mc. Kinsey
POK	X	1971	
RENAULT	X	1960-75	
ROTHSCHILD	X	1968-75	
RP-PRICE	X		Mc. Kinsey
SCHLUMBERGER	X	1971	
SCOA	X	1969-73	
SGPM	X	1971	
SLEE	X	1976	
SNCF	X	1945	
SNECMA	X	1970	
SNIAS	X	1970	
SUEZ	X	1972	
THOMSON-BRANDT	X	1966-76	
WENDEL	X	1966-75	

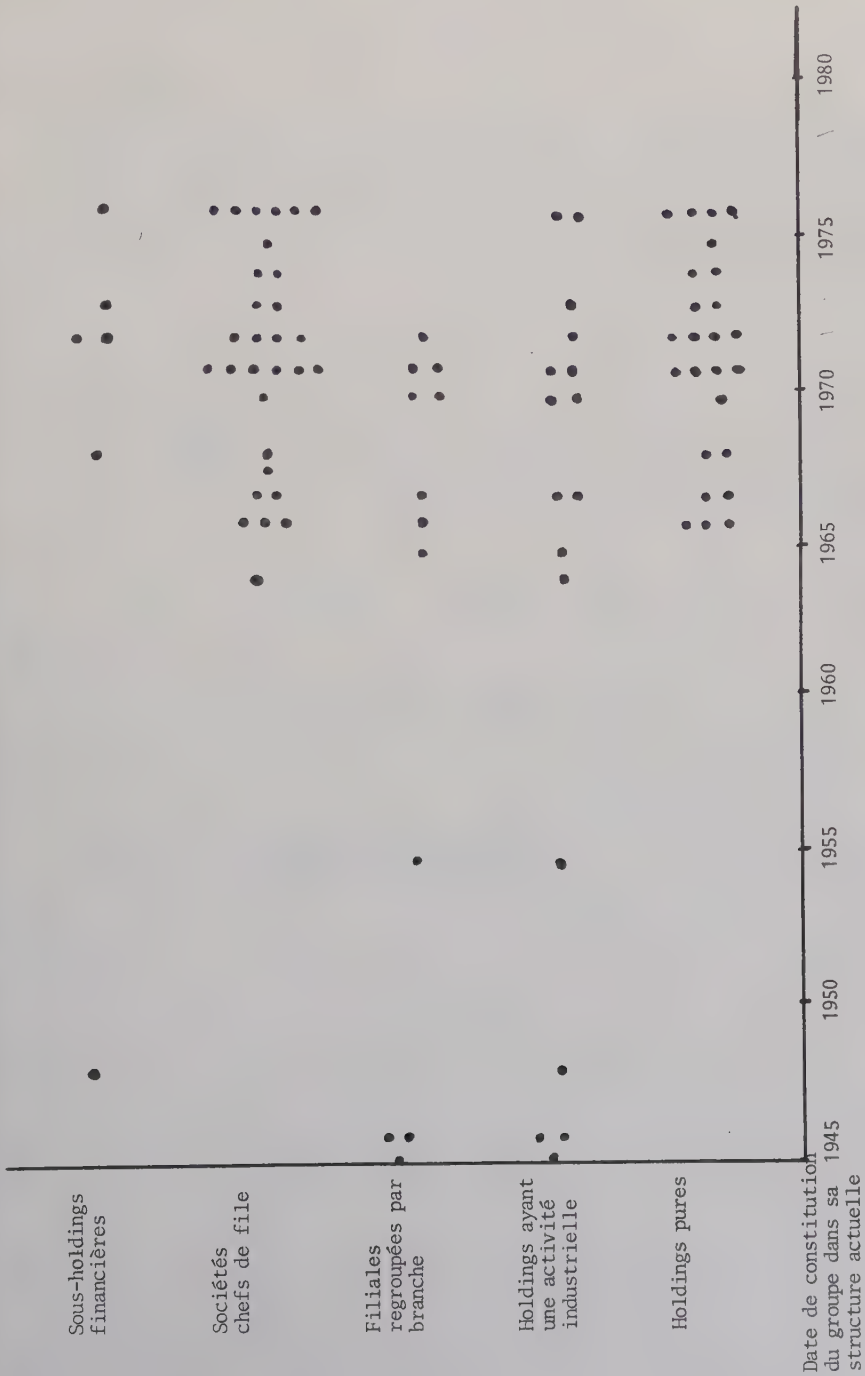
groupe nationalisé et celle d'un groupe moderniste) tandis que les groupes modernistes généralisent les holdings financières et les sociétés têtes de file dominant à leur tour des "sous-groupes". Enfin les groupes financiers multiplient les filiales par filiales interposées. Ce principe de détention permet de diminuer sensiblement les taux moyens de participation consolidés des sociétés mères dans les sous-filiales, c'est-à-dire, la dotation initiale effective en capital sans pour autant perdre le contrôle des sociétés.

Spécialisation des filiales :

Le tableau (3) montre une corrélation entre la date de mise en place de la structure et le type de celle-ci. Plus un groupe est important - à l'échelle mondiale - et moderne - de constitution récente en tant que groupe (1) - plus sa structure tend à démultiplier les instances intermédiaires entre la société mère et les lieux de production. Dans un premier temps, la société mère crée des filiales dans les secteurs complémentaires à son activité principale, dans des secteurs nouveaux qu'elle veut explorer sans faire prendre de risques à l'ensemble de sa structure ou lorsque des occasions de filiales communes se présentent en association avec d'autres groupes. Dans un second temps, la société mère crée des filiales chefs de file dans chacun des secteurs industriels où elle intervient. Puis elle se décharge dans une ou plusieurs filiales (existantes ou créées à cet effet) de l'activité industrielle qu'elle détenait encore pour ne se concentrer qu'à l'activité financière. Enfin, le groupe crée des sous-holdings pures (2) à plusieurs degrés qui font

(1) Pour les structures dont nous avons pu dater l'origine, nous constatons que la plupart d'entre elles (67 %) ont été mises en place entre 1968 et 1976 (période accélérée de concentration) tandis que dans une bien moindre mesure, (21 %), certaines structures datent de la décennie précédente 1958-68 pour six cas (essentiellement les groupes nationalisés en 1945) de la période 1945-58

(2) Il en est ainsi de PIERREFITTE AUBY (5 salariés), ALSPI (15 salariés), SOMMER ALLIBERT (18), PECHELBRONN (7), COMPAGNIE LEBON (18), GRANDS TRAVAUX DE MARSEILLE (14), MOKTA (37), FORGES DE SAULNES et GORCY (12), CHANTIERS DE LA LOIRE (7), KALI SAINTE THERESE (11), FRANCAREP (6), EUROPE N° 1 (8), LA MURE (16), etc...



CORRELATIONS ENTRE LES PERIODES DE MISE EN PLACE DES STRUCTURES ET LES TYPES DE STRUCTURES

écran et prennent à leur charge une partie de l'activité de contrôle financier, afin de ne maintenir au sein de la société-mère qu'une instance de décision (cas des Rothschild, de Paribas, d'ITT, d'Empain Schneider, de Suez, dans une moindre mesure des groupes pétroliers et, après la dernière transformation, de la Société Lyonnaise des Eaux).

Ainsi les groupes se présentent sous des types partiellement différents de ceux évoqués plus haut. En dehors des groupes "antennes" et des groupes financiers, les groupes industriels se répartissent selon qu'ils établissent ou non des structures intermédiaires de dépendance financière. Soit les quatre types de groupes suivants.



HOLDING



HOLDING INTERMEDIAIRE



SOCIETE TETE DE FILE ayant une activité industrielle ou bancaire



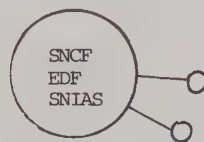
Autre filiale

TYPES DE FILIATION FINANCIERE

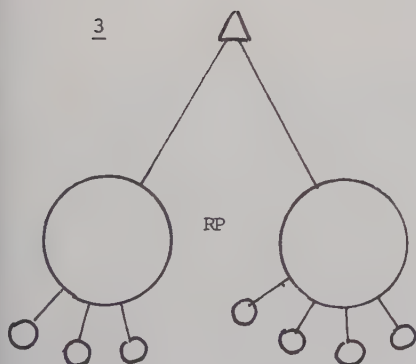
1



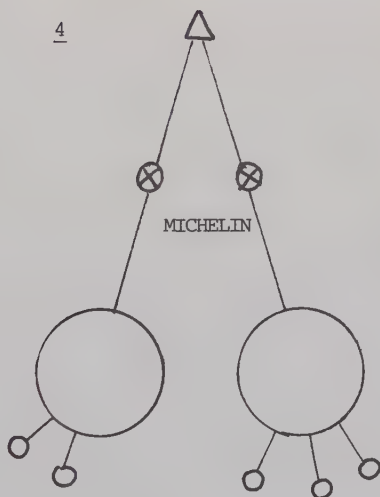
2



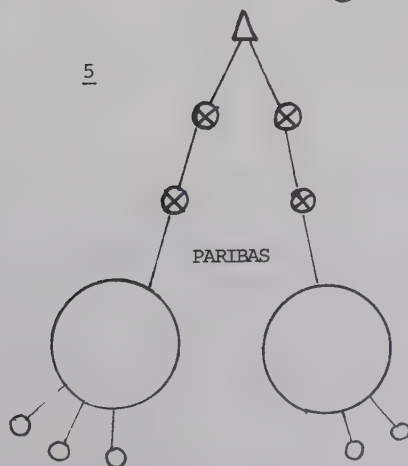
3



4



5



Ces nouveaux critères nous permettent de retrouver les mêmes types de groupes que précédemment en apportant cependant une distinction supplémentaire parmi les groupes modernistes. Certains d'entre eux, en effet, (Michelin, Elf Aquitaine, CFP...) mettent en oeuvre des holdings intermédiaires permettant une spécialisation des fonctions financières selon les stratégies industrielles en France.

4.3 SOCIÉTÉS D'ACCOMPAGNEMENT

Chaque groupe détient, pour assurer la bonne marche de l'ensemble des activités qu'il contrôle, un certain nombre de filiales prestataires de services auprès des sociétés porteuses de l'activité essentielle du groupe. Il en est ainsi des sociétés de gardiennage, de nettoyage, d'informatique, de comptabilité, de dactylographie ou de services administratifs, des sièges des principales sociétés. A ces activités s'ajoutent les filiales immobilières et également les filiales financières. Nous ferons une mention particulière pour les banques de dépôt, filialisées dans la mesure où cette activité, dénote au sein des groupes industriels la capacité non seulement de faire des études financières et drainer des crédits mais centraliser soi-même une part de l'épargne individuelle au profit du groupe, se libérant ainsi en totalité ou en partie du recours aux groupes bancaires et financiers susceptibles de répondre à leurs besoins de crédits.

Le tableau suivant montre la présence et la répartition de ces diverses filiales entre les groupes. Les chiffres indiquent le nombre absolu de filiales qui peuvent être classées dans chacune des catégories. Les parenthèses () indiquent qu'il n'a pas été possible de quantifier le nombre de filiales mais que néanmoins nos informations permettent d'indiquer leur existence. Le tiret (-) indique l'absence de filiales du type considéré.

4 - SOCIÉTÉS D'ACCOMPAGNEMENT

	Filiales de services communs au groupe	Filiales immobilières	Filiales financières	Filiales banques de dépôt	Assurances
AGACHE WILLOT	/	18	/	/	/
AIR LIQUIDE	()	2	3	/	/
BEGHIN SAY	()	()	8	/	/
BSN GERVAIS DANONE	3	2	2	/	/
CDF	7	13	()	/	/
CFP	19	(1)	13	/	/
CGE	6	()	8	/	/
CHARGEURS REUNIS	2	17	11	/	1
CHRYSLER	1	3	7	/	/
CII HB	/	()	()	/	/
DASSAULT	1	8	4	/	/
DMC	/	/	2	/	/
DNEL	2	/	6	1	/
EDF	1	14	()	/	/
ELF AQUITAINE	(2)	()	(5)	/	/
EMC	/	()	(1)	/	/
EMPAIN SCHNEIDER	1	10	47	1	/
FERODO	()	1	1	/	/
FIAT	/	5	3	/	/
GDF	()	10	5	/	/
GENERALE DES EAUX	6	/	11	/	/
HACHETTE	/	/	1	/	/
HOECHST	/	10	4	/	/
IBM	1	/	/	/	/
ITT	/	/	/	/	2
LAFARGE	()	()	3	/	/
MICHELIN	/	4	6	/	/
NAVIGATION MIXTE	()	8	5	/	12
NESTLE	/	2	/	/	/
L'OREAL	/	()	/	/	/
PARIBAS	()	44	95	3	4
PERNOD-RICARD	2	5	()	/	/
PEUGEOT	()	1	5	/	/
POLIET & CHAUSSON	1	(2)	1	/	/
PUK	4	()	13	1	/
RENAULT	()	6	13	/	/
ROTHSCHILD	5	15	26	1	30 particip.
RP-PRICEL	3	9	12	/	/
SCHLUMBERGER	()	2	10	/	/
SCOA	1	7	5	/	3
SGPM	()	16	2	/	/
SLEE	(4)	()	10	/	/
SNCF	/	2	/	/	/
SNECMA	/	1	/	/	/
SNIAS	/	7	/	/	/
SUEZ	()	30	100	1	16
THOMSON-BRANDT	1	()	7	/	/
WENDEL	2	()	10	/	/

Ces sociétés n'ont pas de rôle de direction à un niveau ou à un autre de la stratégie du groupe. Elles sont d'abord des centres de services communs à l'ensemble des sociétés du groupe et accessoirement des centres de profits (immobilier).

La presque totalité des groupes possède un ensemble de filiales immobilières (7,8 sociétés pour chaque groupe, en moyenne) et financières (10,9 en moyenne). Ces sociétés sont dans la plupart des cas dépendantes directement de la société-mère. Les premières gèrent le patrimoine immobilier et d'abord les sièges sociaux et administratifs situés dans les quartiers d'affaires parisiens (16 sièges sociaux de notre échantillon sont situés dans le 8ème arrondissement, 6 dans le 16ème, 8 dans les 7ème et 9ème arrondissements, 5 au quartier de La Défense). A ceci s'ajoute une fonction non négligeable de sécurité, le placement immobilier jouant le rôle d'assurance en cas de difficultés financières et de spéculation. On se rappellera que c'est en grande partie grâce à cette dernière activité qu'ont pu voir le jour et prospérer des groupes comme Dassault ou Agache Willot ; d'autre part, il n'est pas rare, les incitations financières à la décentralisation aidant, qu'un groupe ferme telle ou telle unité de production urbaine pour des raisons plus immobilières qu'industrielles. Enfin, les groupes nationalisés (EDF, GDF, SNIAS, RENAULT, SNCF...) possèdent un important domaine immobilier, composé de logements sociaux de type HLM.

Moins nombreuses et moins systématiques sont les filiales de services communs aux groupes (2 en moyenne sur l'ensemble des groupes). Il s'agit de sociétés d'informatique, d'administration, de nettoyage, d'ingénierie... dont l'activité est essentiellement consacrée aux filiales du groupe. Ces sociétés sont les plus fréquentes dans les groupes industriels privés de la chimie et de métallurgie.

Une mention particulière doit être faite pour les groupes qui détiennent des activités bancaires, en particulier, des

banques de dépôts, et d'assurances. Nous retrouvons là tous les groupes financiers déjà rencontrés au chapitre précédent : Suez et Paribas, Rothschild et Empain-Schneider (ce dernier n'ayant pas d'activité d'assurances) et certains cas particuliers qui donnent à ces groupes une autonomie intermédiaire entre groupe industriel et groupe financier. Il s'agit en premier lieu des activités d'assurances de la Compagnie de Navigation Mixte mais également de la SCOA, d'ITT et des Chargeurs Réunis ; également de l'activité de dépôt bancaire de moyenne importance de DNEL et de PUK (en commun avec la CFP).

L'analyse des filiales d'accompagnement ajoute à notre typologie l'existence de groupes industriels possédant en partie des capacités autonomes de mobilisation des capitaux extérieurs.

4.4 STRUCTURE FINANCIERE DE L'INTERNATIONALISATION

La formation des groupes est étroitement liée au mouvement actuel de concentration et d'internationalisation. Mais si tous les groupes ont tendance à s'internationaliser, tous ne sont pas des groupes multinationaux. C'est le cas en particulier de groupes nationalisés dont l'activité est centrée autour d'un produit spécifiquement national gaz, électricité, charbonnages, chemins de fer.

Nous examinerons d'une part l'importance de l'activité à l'étranger des groupes et d'autre part la forme de filiation des sociétés à l'étranger.

L'importance de l'activité internationale, se mesure selon trois critères différents :

- le chiffre d'affaires consolidé effectué à l'étranger en distinguant les activités d'exportation et celles de filiales à l'étranger) ou, ce qui serait mieux, les valeurs

DEGRÉ D'INTERNATIONALISATION DES GROUPES

	CA CONSOLIDÉ EN 1977 milliards de F	% du CA exporté ou produit à l'étranger.	
AGACHE WILLOT	4,7	6	
LAFARGE	6,3	6	
PERNOD RICARD	3,9	7	
L'OREAL	4,8	13	
CDF	12	17	
DMC	3,4	19	
NESTLE	3,4	27	
FERODO	4,2	29	
HACHETTE	5,8	30	
THOMSON BRANDT	20	30	
BEGHIN SAY	4,3	31	
CGE	33	37	<i>Sans Alsthom- Atl.</i>
IBM	9,9	40	<i>Non consolidé</i>
SNECMA	3,3	42	
BSN GERVAIS DANONE	13	43	
RENAULT	49	45	
EMC	4,2	48	
PEUGEOT	42	49	
PUK	26	50	
SGPM	32	51	
CHRYSLER	8,8	52	
CII - HB	3,8	53	
EMFAIN-SCHNEIDER	18	55	<i>Schneider consolidé</i>
MICHELIN	18	55	
CFP	53	55	
RP - PRICEL	24	59	<i>RP seulement</i>
HOECHST	3,5	61	<i>Roussel Uclaf</i>
DASSAULT	5,7	75	<i>seulement.</i>
SCHLUMBERGER	0,3	89	

ajoutées correspondantes.

- le nombre de sociétés implantées à l'étranger. Certaines sociétés quoique peu importantes en effectifs ou en chiffres d'affaires sont essentielles pour le développement du groupe.
- le nombre de salariés à l'étranger (comparé aux effectifs globaux).

Le premier critère présenté ci-dessus donne une première approximation du degré d'internationalisation des groupes - mais les pourcentages très élevés d'activité à l'étranger (filiales étrangères ou chiffre d'affaires à l'exportation) ne doivent pas faire illusion. Les groupes qui avancent des données sur l'internationalisation sont les plus internationalisés ; les autres n'en parlent pas.

Complétons ce tableau par une approche plus structurelle concernant les filiales et les salariés à l'étranger sur la base de notre échantillon daté du 1er janvier 1976. Les informations ainsi recueillies ne refléteront pas l'activité commerciale d'exportation de produits fabriqués en France mais plutôt l'activité des filiales à l'étranger, exclusion faite des groupes étrangers implantés en France. L'importance du nombre de filiales à l'étranger par rapport au chiffre d'affaires effectué n'est qu'un reflet de la nécessaire démultiplication des structures juridiques spécifiques à l'étranger par rapport à l'activité métropolitaine.

Six groupes ont la moitié ou plus de leurs filiales localisées à l'étranger (Air Liquide, CFP, DMC, Hachette, Michelin et la SCOA) tandis que, pour les données que nous avons pu retenir, seuls Michelin et la SCOA ont respectivement 57 et 86 % de leurs salariés employés en dehors de la métropole.

On notera que les informations concernant le nombre de salariés - plus représentatives de l'importance industrielle et

5 - FILIALES A L'ÉTRANGER

	Nombre de sociétés à l'étranger	Proportion par rapport aux sociétés du groupe	Nombre de salariés à l'étranger	Proportion par rapport aux salariés du groupe
SNCF	2	5 %	négligeable	-
GDF	2	7 %	"	-
POLIET & CHAUSSON	8	8 %	()	-
GENERALE DES EAUX	12	9 %	()	-
WENDEL	29	10 %	()	
NAVIGATION MIXTE	15	13 %	()	
CDF	14	14 %	()	
SNECMA	4	17 %	()	
PERNOD-RICARD	10	17 %	()	
SNIAS	5	19 %	()	
SUEZ	47	19 %	()	
AGACHE-WILLOT	20	20 %	()	
SLEE	41	20 %	()	
EMPAIN SCHNEIDER	60	20 %	()	
PUK	50	21 %	20.100	20 %
DASSAULT	7	25 %	()	
PARIBAS	150	25 %	()	
CHARGEURS REUNIS	45	27 %	()	
BEGHIN SAY	7	28 %	()	
EDF	14	28 %	()	
DNEL	51	28 %	()	
CGE	51	28 %	()	
SCHLUMBERGER	33	29 %	()	
ROTHSCHILD	73	29 %	()	
ELF AQUITAINE	67	31 %	6.000	26 %
LAFARGE	36	32 %	10.500	45 %
EMC	20	34 %	()	()
THOMSON BRANDT	62	35 %	15.200	16 %
RP PRICEL	71	36 %	34.400	30 %
BSN GERVAIS DANONE	62	38 %	28.900	46 %
FERODO	14	41 %	()	
PEUGEOT	79	43 %	11.500	12 %
RENAULT	89	43 %	()	
SGPM	200	45 %	64.000	44 %
L'OREAL	44	50 %	()	
HACHETTE	71	52 %	()	
CFP	151	55 %	()	
DMC	70	59 %	6.000	22 %
SCOA	107	66 %	26.900	86 %
AIR LIQUIDE	100	68 %	15.000	60 %
MICHELIN	51	71 %	72.000	57 %

financière des groupes - sont très généralement inférieures au dénombrement des filiales à l'étranger ; un nombre important de celles-ci ayant souvent le rôle d'antenne commerciale ou financière sans activité spécifique.

En résumé, hormis les groupes publics ou privés, liés à la notion large de service (CDF, GDF, Générale des Eaux, SNCF) ou de quelques groupes spécifiques comme la Navigation Mixte, Pernod Ricard, Poliet & Chausson ou de Wendel, le taux d'implantation à l'étranger est généralement compris entre le tiers et la moitié de l'activité des groupes.

Les types de groupes issus de l'internationalisation fait apparaître des clivages différents de ceux observés jusqu'à présent : exclusion faite des groupes étrangers présents en France, on peut privilégier trois types d'internationalisations :

Les groupes traditionnellement nationaux : compagnies nationalisées et groupes de services principalement - qui font moins de 20 % de leur chiffre d'affaires à l'étranger et ont moins de 20 % de leurs filiales à l'étranger.

Les groupes cherchant les nouvelles bases d'un développement international : ce qui est le cas de la majeure partie de notre échantillon. La norme paraissant être celle de 50 % de l'activité à l'étranger (type PUK, Peugeot, Renault).

Les groupes traditionnellement internationaux : (Schlumberger, Michelin, Dassault, groupes pétroliers) dont l'internationalisation ancienne est partie essentielle de la stratégie de développement.

Forme juridique de la filiation des sociétés à l'étranger :

La stratégie de l'internationalisation est d'abord un moyen de contrôler la distribution internationale des marchand-

6 - FILIATION DES SOCIETES A L'ETRANGER

DETENUES PAR	LA SOCIETE MERE	LES SOCIETES INDUSTRIELLES CHEF DE FILE EN FRANCE	DES SOUS HOLDINGS PURES EN FRANCE	DES SOCIETES INDUSTRIELLES CHEF DE FILE A L'ETRANGER	DES SOUS HOLDINGS PURES A L'ETRANGER	DES SOUS HOLDINGS PURES DANS DES PARADIS FISCAUX
AIR LIQUIDE	x				x	
BEGHIN SAY	x					
CFP	x		x			x
DASSAULT	x	x				x
DMC	x	x				x
EDF	x					
FERROVIO	x	x				
GDF	x					
HACHETTE	x	x				
LAFARGE	x			x	x	
L'OREAL	x	x				
RENAULT	x	x	x			x
SCHLUMBERGER	x					x
SCOA	x	x	x		x	
SNCF	x	x				
SNECMA	x					
SNIAS	x					
SUFZ	x	x				
AGACHE WILLOT		x				
BSN GERRAIS DANONE		x			x	
CDF		x				
CGE		x				
CHARGEURS REUNIS		x				
DNEL		x				
ELF AQUITAINE		x				
EMC		x	x			
EMPAIN SCHNEIDER		x	x		x	x
GENERALE DES EAUX		x				
NAVIGATION MIXTE		x				
PARIBAS		x			x	x
PERNOD RICARD		x	x			
PEUGEOT		x				
PUK		x	x		x	x
ROTHSCHILD		x				
RP PRICEI		x	x			x
SGIM		x		x		

ses. La répartition internationale de la production et son contrôle ne viennent qu'après un second temps. Le contrôle de la distribution peut avoir divers caractères selon qu'il s'agit d'un contrôle essentiellement commercial, financier ou fiscal ; le type de filiation des sociétés à l'étranger reflète la nature du contrôle souhaité.

L'interprétation du tableau de la page précédente implique une distinction entre les filiales financières et les filiales industrielles. Les filiales industrielles sont, dans la plupart des cas détenues par la société tête de file dans la branche considérée (la société de commercialisation de produits d'électro-mécanique du groupe CGE sera filiale de la société Alsthom, etc...). Lorsque la société mère a elle-même une activité industrielle, elle détient tout ou partie des sociétés étrangères. Un certain nombre de groupes à structure plus élaborée (PUK, Michelin, Lafarge, DMC, BSN-GD, Air Liquide...) font détenir leur filiale industrielle par une holding à l'étranger et si possible dans un paradis fiscal.

Le mode de détention des filiales financières est différent ; filiale directe de la société mère, ou sous-filiale mais ne dépendant jamais que d'une autre holding pure en France ou à l'étranger.

4.5 IMPLANTATION GEOGRAPHIQUE

La question de l'implantation géographique doit permettre de poser si, le type de répartition des activités au niveau régional ou au niveau international, recoupe les observations déjà faites à partir d'autres critères.

Implantation des groupes en France

Le tableau 7 représente l'implantation des établissements des sociétés mères et des filiales de chaque groupe à l'exclusion des sièges sociaux (1).

Les chiffres indiqués représentent :

1° - le nombre absolu d'établissements dans la région pour autant que ceux-ci ont pu être répertoriés; le manque d'informations pouvant être trop important nous n'avons pas pris en considération, sauf dans le cas de Chrysler, les résultats se référant à moins de 10 établissements.

2° - la part de ces établissements dans l'implantation totale en France.

Ces résultats ne représentent pas un caractère exhaustif, le nombre d'établissements recensés est de 2 384. Cependant, l'analyse régionale montre qu'à l'exception du sud-ouest, qui ne compte que 181 établissements des groupes considérés, les autres régions accueillent un nombre comparable d'établissements. L'importance relativement plus forte du sud-est (534 établissements) tient à l'implantation multiforme et ancienne de PUK (91 établissements) et de Rhône Poulenc-Pricel .

(1) La répartition est effectuée selon les 6 régions géographiques suivantes :

NORD : départements de L'Aisne, Nord, Oise, Pas de Calais et Somme

REGION PARISIENNE : départements de Seine et Marne, Paris, Yvelines, Essonne, Hauts de Seine, Seine Saint Denis, Val de Marne et Val d'Oise.

EST : départements de Ardennes, Aube, Côte d'Or, Doubs, Jura, Marne, Haute-Marne, Meurthe et Moselle, Meuse, Moselle, Nièvre, Bas Rhin, Haut Rhin, Saône et Loire, Yonne, Territoire de Belfort, Vosges et Haute Saône.

OUEST : départements du Calvados, Cher, Côtes du Nord, Eure, Eure et Loir, Finistère, Ille et Vilaine, Indre, Indre et Loire, Loir et Cher, Loiret, Maine et Loire, Manche, Morbihan, Orne, Sarthe, Vendée, Loire-Atlantique, Seine-Maritime et Mayenne.

SUD-EST : départements de L'Ain, Allier, Basses-Alpes, Hautes-Alpes, Alpes Maritimes, Ardèche, Aude, Bouches du Rhône, Cantal, Corse, Drôme, Gard, Hérault, Isère, Loire, Haute Loire, Lozère, Puy de Dôme, Pyrénées Orientales, Rhône, Savoie, Haute Savoie, Var et Vaucluse.

SUD OUEST : départements de L'Ariège, Aveyron, Charente, Charente Maritime, Corrèze, Creuse, Dordogne, Hte. Garonne, Gers, Gironde, Landes, Lot, Lot et Garonne, Basses Pyrénées, Htes. Pyrénées, Deux-Sèvres, Tarn, Tarn et Garonne, Vienne, et Haute Vienne.

Cette répartition relativement homogène masque de profondes spécialisations si ce n'est des régions, du moins des groupes en fonction du type d'industrie d'origine. Le Nord recueille l'essentiel de l'activité des groupes Agache Willot, Beghin-Say, CDF, DMC, et DNEL. La région parisienne accueille beaucoup plus uniformément tous les groupes mais avec une spécialisation pour les industries à haute technologie : Air Liquide, CGE, Dassault, SNIAS-SNECMA ou Thomson-Brandt. L'est reste le fief des groupes Wendel et Peugeot. Tous les groupes ont également des industries de main d'oeuvre dans l'ouest. Le sud-ouest ne focalisant l'essentiel de l'activité d'aucun groupe si ce n'est pour l'activité d'engrais d'EMC ou de PUK.

L'analyse du tableau permet de distinguer cinq types de localisation des établissements des groupes :

A/ Groupes centralisés sur une région, représentant plus de 45 % des établissements parmi lesquels on compte les groupes

Agache-Willot (Nord)	DMC (Nord)
CDF (Nord)	ITT (RP)
Chrysler (Ouest)	Peugeot (Est)
Dassault (RP)	SNIAS-SNECMA (RP)

auxquels il faut ajouter Beghin Say (44 % des établissements sont localisés dans le Nord), PUK (40 % dans le Sud-Est), Rhône-Poulenc- Pricel (43 % dans le Sud-Est), Thomson Brandt (39 % dans la Région Parisienne) et Wendel (34 % dans l'Est).

B/ Groupes établis principalement dans deux régions : représentant pour chacune d'elles 30 % au moins des implantations, parmi lesquels on recense :

- Chargeurs Réunis (Est et Sud-Est)
- DNEL (Est et Nord)
- EMC (Ouest et Sud-Ouest)
- Férodo (RP et Ouest)
- Nestlé (Est et Ouest)

C/ Groupes établis dans trois régions principales : représentant pour chacune d'elles 20 % au moins des implantations. Y figurent les groupes suivants :

Lafarge (Sud-Ouest, Sud-Est et Nord)
L'Oréal (Nord, RP et Ouest)
Pernod Ricard (Est, Sud-Est et Sud-Ouest)
Poliet & Chausson (RP, Ouest et Sud-Ouest)
Renault (RP, Ouest et Sud-Est)

D/ Groupes assez régulièrement répartis sur tout le territoire : aucune région ne représentant plus de 29 % des implantations du groupe. En font partie les groupes :

BSN-Gervais Danone	Rothschild
Elf-Aquitaine	Schlumberger
Empain-Schneider	SGPM
Générale des Eaux	SLEE
Michelin	Suez

Enfin six groupes ne rentrent pas dans les catégories ci-dessus : l'Air Liquide, la CFP, la CGE, Hoechst, la Compagnie de Navigation Mixte et Paribas.

On constatera que la dissémination des implantations est croissante avec l'intégration vers l'aval des groupes (cas particulier de tous les groupes de la catégorie C) et avec la diversification des productions (catégorie D).

Implantation des groupes à l'étranger :

Le tableau suivant est relatif à la localisation des groupes à l'étranger. L'approximation est ici très grande ; n'ayant, dans la quasi totalité des cas, aucun moyen de connaître l'activité de la filiale ni la localisation de ses différentes activités, nous n'avons dû retenir que la nationalité des filiales des groupes français et dans quelques cas des établissements lorsqu'une société française a un comptoir ou une chaîne de montage qui pourrait

7 - LOCALISATION DES ETABLISSEMENTS EN FRANCE

	NORD		R.P.		EST		OUEST		SUD-EST		SUD-EST		TOTAL
	VA	%	VA	%	VA	%	VA	%	VA	%	VA	%	
AGACHE WILLOT	33	54	4	6,5	8	13	15	24,5			1	2	61
AIR LIQUIDE	5	13,5	13	35	6	16	3	8	7	19	3	8	37
BEGHIN SAY	11	44	3	12	5	20	5	20	0	0	1	4	25
BSN GERVAIS DANONE	14	24	8	14	6	10	12	20	17	29	2	3	59
CFD	46	58	3	4	13	16	3	4	13	16	1	1	79
CFP	6	11	6	11	5	11	21	40	12	22	3	6	53
CGE	7	6	39	33	14	19	20	17	24	21	13	11	117
CHARGEURS REUNIS	0	0	2	20	3	30	2	20	3	30	0	0	10
CHRYSLER	1	11	2	22	0	0	6	66	0	0	0	0	9
DASSAULT	1	5	9	47	0	0	0	0	4	21	5	26	19
DMC	14	45	0	0	6	19	5	16	6	19	0	0	31
DNEL	29	34	12	14	25	30	9	10	8	9	3	3	86
ELF AQUITAINE	1	2	12	25	4	8	8	17	13	28	9	19	47
EMC	0	0	1	4	3	14	7	33	1	4	9	43	21
EMPAIN SCHNEIDER	14	11	17	14	28	23	29	23	33	26	4	3	125
FERODO	2	7	11	37	2	7	10	33	2	7	3	10	30
FIAT	0		1	100	0		0		0		0		1
GENERALE DES EAUX	5	12	10	24	4	10	11	26	8	19	4	9	42
HACHETTE	0		2	33	0	0	2	33	0	0	2	33	6
HOECHST	5	15	12	36	4	12	3	9	6	18	3	9	33
ITT	4	10	18	45	4	10	8	20	6	15	0	0	40
LAHARGE	11	23	2	4	2	4	9	19	13	28	10	21	47
MICHELIN	1	5	3	14	4	19	5	24	6	29	2	10	21
NAVIGATION MIXTE	3	14	7	33	3	14	3	14	3	14	2	10	21
NESTLE	2	5	4	10	13	33	12	30	7	18	2	5	40
L'OREAL	3	20	4	27	0		6	40	2	14	0		15
PARIBAS	11	14	14	17	25	31	14	17	12	15	5	6	81
PERNOD RICHARD	0	0	9	18	14	28	5	10	12	24	10	20	50
PEUGEOT	6	11	14	25	29	51	4	7	4	7	0	0	57
POLIET & CHAUSSON	4	11	10	26	5	13	9	24	2	5	8	21	38
PUK	16	7	37	16	25	11	39	17	91	40	19	8	227
RENAULT	6	10	22	37	10	2	12	20	15	25	3	5	59
ROTHSCHILD	7	16	8	18	7	16	6	14	12	27	4	9	44
RP PRICEL	24	13	26	14	22	12	16	9	78	43	14	8	180
SCHLUMBERGER	2	6	6	19	8	26	4	13	8	26	3	10	31
SCOA	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
SGPM	11	8	22	15	29	20	19	13	38	26	27	18	146
SLEE	8	19	11	26	7	16	5	12	8	19	4	9	43
SNCF	1	20	1	20	0	0	0	0	2	40	1	20	5
SNIAS SNECMA	1	2	20	48	3	7	7	17	6	14	5	12	42
SUEZ	5	11	10	22	8	18	13	29	7	16	2	4	45
THOMSON BRANDT	5	5	42	39	15	14	20	19	21	20	4	4	107
WENDEL	17	13	10	8	44	34	21	16	26	20	12	9	30

aussi bien avoir la forme juridique de société. Ce dernier point ainsi que la comptabilisation double de toutes les filiales communes à plusieurs groupes explique la différence de dénombrement entre le tableau 5 des filiales à l'étranger et le tableau 8 ci-après. La principale limite du tableau qui suit étant la confusion entre les filiales financières, industrielles, la majeure partie des filiales commerciales ayant été éliminées.

Quoiqu'il en soit, la répartition s'établit à partir de 2 056 sociétés de la manière suivante :

Europe	49,7 %
(France exclue)	
Afrique Noire	15,9 %
Amérique Latine	9,9 %
Amérique du Nord	9,0 %
Afrique du Nord	6,2 %
Reste du monde	9,3 %
	100,0 %

Le tableau fait apparaître une nette préférence de l'Europe pour les investissements des groupes, suivie à peu près à égalité par l'Afrique et les deux Amériques. La présence des groupes français dans le reste du monde est particulièrement faible et souvent spécialisée à quelques groupes particuliers. On recense 24 implantations en Afrique Australe (essentiellement CFP, Rhône Poulenc, Suez et Peugeot) ; deux dans les pays du Comecon (Peugeot, et R.P Pricel) ; 30 en Asie du Sud-Est (essentiellement Air Liquide, CFP, Elf, Empain Schneider, Michelin et Suez) ; 10 en Chine et au Japon (dont 3 pour l'Air Liquide, 2 pour Elf Aquitaine) et 57 pour l'Océanie (surtout Rothschild, Suez et les Chargeurs Réunis).

Nous retrouvons ici la répartition présentée en page 303 entre les groupes traditionnellement nationaux, les groupes traditionnellement internationaux et les groupes cherchant de nouvelles bases de développement international.

	EUROPE	AFRIQUE NOIRE	AMERIQUE LATINE	AMERIQUE DU NORD	AFRIQUE DU NORD	MOYEN ORIENT	OCEANIE	ASIE DU SUD-EST	AFRIQUE AUSTRALE	JAPON CHINE	COMECON	TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
GDF	2											2
SNECMA	3											3
BEGHIN SAY	6		1									7
SNIAS	5	0	0	3	1							9
POLLET & CHAUSSON	8				2							10
DASSAULT	8			3								11
SNCF	14											14
PERNOD RICARD	9		3		2							14
SCHLUMBERGER	4		2	8								14
NAVIGATION MIXTE	7	7			1							15
HACHETTE	12			4								16
GENERALE DES EAUX	11	1	1	2	1							16
EDF	9	6	3									18
AGACHE WILLIOT	11	3			4							18
PERODO	16		6									22
CDF	17		4		1	2						24
MICHELIN	15	1	1	3	1			3				24
EMC	10	6	1	1		7		1				26
PLUGBOT	12	3	7	1	3			2	8		1	38
L'OREAL	27		9	2				1	1	1		41
LAFARGE	16	4	6	10	5	2		2				43
THOMSON BRANDT	18	2	7	11	1	1						43
DNEL	35		1	3	2	2			1	1		45
CCE	21	3	8	9	2	2			1			45
CHARGEURS REUNIS	12	24	2	1	2	2	7					50
WENDEL	29	7	4	3		5						52
RENAULT	34	7	7		3		4	1				56
SLEE	36	5	4	4	9		2					60
DMC	22	8	17	4	6	2		1	1			61
BSN-GD	64	5	7									76
PUK	41	12	5	13	3		2			1		77
EMPAIN-SCHNEIDER	48	6	13	11	4	4	3	4				93
SUEZ	34	7	8	9	17	5	9	3	2			94
AIR LIQUIDE	41	17	10	8	4	3	6	6	1	3		99
ELF AQUITAINE	41	15	5	16	7	7	3	4	1	2		101
RP. PRICEL	61	1	17	13	7	7	1	2	2	1	1	106
SGPM	78	3	12	7	7	3			1	1		112

4.6 IMPLANTATION INDUSTRIELLE

Examinons enfin les types d'implantations industrielles des groupes. Nous n'aborderons pas l'importance des groupes selon les divers secteurs ou par rapport à l'ensemble de l'économie ; ce travail a déjà été effectué dans les études de l'INSEE déjà citées sur la base des 18 plus importants groupes industriels en France puis sur celle de 319 groupes (1).

Par contre, la présentation du degré de diversification des activités des groupes conduit à des résultats relativement différents de ceux obtenus par l'INSEE tant à cause de la spécificité de l'échantillon retenu (2) que du rapprochement effectué entre les structures et les stratégies correspondantes. Compte tenu du type de structure des groupes déjà présentés nous ne retiendrons ici que les activités principales, à l'exclusion des activités d'accompagnement y compris les activités financières ou immobilières. Celles-ci seront considérées comme parties intégrantes des secteurs d'activité du groupe qu'elles favorisent.

Le tableau 9 nous permet de distinguer six types de groupes classés selon une complexité croissante.

(1) Renvoyons à l'article de Michel HANNOUN, Les groupes industriels ; structures et performances in Les structures industrielles et le développement des entreprises, Journée d'Etudes des Centrales de Bilans, 6 juin 1978, pour qui "Les entreprises appartenant aux noyaux durs des groupes étudiés emploient plus de 40 % des effectifs salariés du champ statistique de référence, c'est-à-dire près de 25 % des effectifs salariés des activités marchandes non agricoles", op. cit. p. 160. Quant à l'analyse de la répartition sectorielle : "Au total les groupes emploient plus de 50 % des salariés dans 85 des 251 postes industriels du niveau 600 de la N.A.P. Ils occupent des positions très fortes dans les secteurs les plus importants des industries des biens intermédiaires et des biens d'équipement. Dans les industries des biens de consommation courante les groupes n'exercent un contrôle, parfois très important, que sur quelques créneaux bien définis ; niveaux 600 de la N.A.P. les plus modernes du point de vue de la production, et/ou de la commercialisation", op. cit. p. 164.

(2) En particulier n'ayant retenu que les groupes les plus importants, nous n'aurons pas d'activités proprement conglomerates (si tant est que cette situation a tendance à devenir de plus en plus transitoire) ni de type d'entreprise moyenne ; par contre, nous devons introduire celle de groupe financier.

Les groupes-grandes entreprises type SNCF ou Lafarge ; centrés autour d'un seul type d'activité, sans diversification, avec une intégration verticale par poussée et qui exclut pour l'essentiel l'activité commerciale.

Les groupes intégrés autour d'une filière de production, type Air Liquide ou SNIAS ; comprenant l'essentiel de la production et de la commercialisation d'une filière de produits et de ses dérivés.

Les groupes diversifiés autour d'une filière de production, type Renault, Peugeot ou Michelin ; une réputation et un centre de profit bien établi permettent le lancement de plusieurs activités connexes prolongeant les acquis du groupe dans des domaines d'activité nouveaux quitte à ce que ces nouveaux centres de profits soient ultérieurement abandonnés ou au contraire développés considérablement.

Les groupes diversifiés autour de deux secteurs complémentaires ; même type de groupes que précédemment, ces groupes marchent sur deux jambes et constituent semble-t-il, sur la base de la fusion de capitaux anciens, le type de groupes les mieux établis actuellement.

Beghin Say (carton et sucre)
BSN Gervais-Danone (verre et alimentation)
CDF (charbon et chimie)
CFP (pétrole et chimie)
DNEL (sidérurgie et produits finis)
Elf Aquitaine (pétrole et chimie)
Wendel (sidérurgie et produits finis)

Deux exceptions à cette liste les groupes Agache Willot (textile et distribution) et Générale des Eaux (immobilier et services urbains) ne semblent pas baser leur stratégie sur une complémentarité, autre que purement financière des secteurs d'activités qu'ils développent.

Les groupes industriels les plus modernes intégrés et multisectoriels. Ces groupes, nous le verrons au chapitre V sont parvenus non seulement à l'intégration des filières de productions et à la diversification mais à l'interconnection technique, commerciale et financière de ces différentes filières. Les types les plus achevés de ces groupes étant Saint Gobain, Pont à Mousson et Pechiney UGINE Kuhlmann.

Les groupes financiers enfin intègrent sous leur pouvoir plusieurs sous groupes relativement indépendants mais s'intégrant dans des politiques globales de marchés. Ces groupes Suez, Paribas, Empain Schneider et Rothschild comprennent également de ce point de vue la partie française du groupe financier ITT. Les Chargeurs Réunis constituent un cas particulier puisque sans dominer des secteurs d'activités aussi vaste que les autres groupes, ils rassemblent toutes les caractéristiques de diversification et de complémentarité financières, industrielles et commerciales des groupes financiers.

4.7 ESSAI DE TYPOLOGIE

Les six critères qui viennent d'être appliqués à l'étude des groupes met en lumière des types de comportements et de structures qui se recoupent pour une grande part. L'application simultanée de ces critères à l'ensemble de l'échantillon conduit à répartir les groupes selon quatre types principaux ; chacun pouvant être divisé en catégories et sous catégories.

Type I : groupes industriels ou commerciaux privés français,

Ils ont pour activité principale la mise en valeur du capital industriel ou du capital commercial sur la base de la diversité et de la complémentarité des lieux de mise en valeur sous l'autorité d'une direction centralisée. Le mode de détention des filiales suppose majoritairement une propriété indiscutée :

taux moyen consolidé de détention du capital toujours supérieur à 50 %. Ces groupes possèdent en plus de leurs filiales et sous-filiales industrielles ou commerciales un ensemble de sociétés d'accompagnement (immobilières, financières ou de services divers). Ils se subdivisent en groupes traditionnels et groupes modernistes.

I.1 - Groupes traditionnels : ils conservent toujours leur holding en France, restent peu internationalisés et peu diversifiés. Les filiales sont directement liées à la société-mère ; là aussi le degré moyen de filiation reste faible (1,5).

I.1.1 - Groupes traditionnels du type grande entreprise : sont dominés par une société-mère qui concentre l'essentiel de l'activité industrielle, les filiales industrielles ou de services dépendent directement de la société-mère, restent de petite dimension et ont une activité directement dépendante en amont ou en aval de celle de la société-mère. Cette catégorie de groupe s'apparente beaucoup aux groupes étatiques du type grande entreprise et est en voie d'extinction ; elle est sur plusieurs points en contradiction avec la logique du groupe. (peuvent être compris dans cette catégorie les ciments Lafarge ou la Navigation Mixte).

I.1.2 - Groupes traditionnels centrés autour d'une seule filière de production : ces groupes organisent l'activité industrielle autour d'une filière de production ; l'intégration des filières reste faible et la diversification nulle. Ces groupes prennent généralement en charge la commercialisation de leur production (Air Liquide, Hachette, l'Oréal, Poliet & Chausson, Férodo, Pernod Ricard, SCOA).

I.1.3 - Groupes traditionnels centrés autour de deux filières de production : Il s'agit du même type de groupe que précédemment mais dont la diversification et l'intégration de chacune des filières est plus avancée (Beghin Say, De Wendel, Lyonnaise des Eaux et d'Eclairage, Générale des Eaux).

I.2 - Groupes modernistes : ceux-ci sont beaucoup plus structurés et multiplient les filiales et sous-filiales (degré de filiation compris entre 1,5 et 2,5) sans toutefois conduire à une diminution sensible du taux moyen consolidé de participation au capital des filiales (toujours supérieur à 50 %). Les groupes modernistes ont d'abord une production très intégrée et très diversifiée ; les diverses étapes de la transformation étant confiées à autant de filiales et sous-filiales spécialisées.

I.2.1 - Groupes modernistes nouvellement internationalisés : il s'agit des groupes constitués au cours de la dernière décennie et qui ont dû faire face d'abord à l'ouverture des frontières et donc créer souvent de toutes pièces une activité internationale (exportation et filiales de production à l'étranger) qui croît régulièrement pour atteindre un taux moyen de 50 % de l'activité. Font partie de ces groupes, PUK, RP-PRICEL, SGPM, Peugeot, Thomson Brandt, BSN-GD, DNEL, CGE ; enfin, nouvel "arrivant" dans ce type de groupe, Agache Willot encore très peu internationalisé.

I.2.2 - Groupes modernistes traditionnellement internationaux : ces groupes ont été constitués sur une base multinationale mais souvent peu diversifiée. Leur structure comprend des sous-holdings pures réparties dans divers pays desquels dépendent des sociétés industrielles et leurs filiales d'accompagnement. Le haut niveau technique et le caractère dynamique de leur gestion leur permet de tirer le meilleur profit des spécificités nationales (Dassault, Michelin, Schlumberger).

Type II : groupes étatiques,

Constitués après la fusion des diverses entreprises nationalisées d'une même industrie, les groupes étatiques ont d'abord été de gigantesques entreprises mono-industrielles avant de s'engager récemment dans des opérations de diversification. Les groupes étatiques se répartissent également en deux catégories.

II.1 - Groupes étatiques type grande entreprise : leur constitution date de la seconde guerre mondiale ; l'uniformisation de leur production ne nécessite par une filialisation importante des activités à l'exclusion des filiales d'accompagnement. Plus de la moitié de l'activité de ces groupes est le fait de la société-mère et le taux de filiation des sociétés dépendantes est proche de 1. On compte parmi ce type de groupes : EDF, GDF, SNIAS, SNECMA, SNCF.

II.2 - Groupes étatiques modernistes diversifiés : Le caractère exclusif de service public n'a pas été le cas de toutes les sociétés nationalisées. En particulier certaines d'entre elles ont d'abord joué un rôle dans la restructuration, la diversification, l'internationalisation des structures industrielles nationales. Ces groupes ont pratiqué très tôt la délégation de responsabilité et leur structure actuelle ressemble à beaucoup d'égards à celle des groupes industriels privés modernistes (Renault, CDF, EMC, Elf Aquitaine).

Type III : Fractions de groupes étrangers implantés en France

Il ne s'agit pas ici de groupes mais de la partie française de groupes étrangers qui existent d'abord comme outils d'intervention en France ou en Europe de leurs sociétés mères. Leur stratégie et leurs structures sont étroitement déterminées par leur fonction à l'intérieur du groupe dont ils font partie ; ils se répartissent en trois catégories :

III.1 - Antennes : celles-ci sont d'abord les bases de commercialisation des produits du groupe dans le pays d'origine mais deviennent rapidement des lieux de montage ou de sous-traitance sans pour autant bénéficier de l'autonomie relative propre aux sous-groupes (interdépendance des productions avec celles en provenance d'autres pays). Parmi ces groupes figurent en 1976, Simca Chrysler ; CII-HB ; IBM en France.

III.2 - Sous-groupes : la structure établie en France reproduit à l'échelle réduite celle existant au niveau mondial selon les spécialisations techniques financières ou commerciales (Fiat, Hoechst, Nestlé en France).

III.3 - "Conglomérats" : cette catégorie ne s'applique semble-t-il qu'à ITT en France ; les diverses filiales du groupe étant très peu reliées entre elles et apparaissant plus comme des centres de profits indépendants que comme parties interdépendantes d'un ensemble structuré.

Type IV : groupes financiers

Le dernier type représente la forme la plus achevée aujourd'hui des structures de groupe et la capacité d'unir sous un même pouvoir stratégique autonome les trois étapes de la mise en valeur industrielle, bancaire et commerciale. La structure des groupes financiers reproduit à l'extrême les tendances à la diversification et la démultiplication des instances intermédiaires. Le noyau financier composé de plusieurs holdings pures complémentaires est partie prenante à une internationalisation avancée des relations financières. Par contre, les groupes financiers éloignent de plus en plus les noyaux financiers des lieux de production ; le degré moyen de filiation est toujours supérieur à 2,5 ; et les filiales sont détenues avec une faible participation moyenne au capital (inférieur à 38 % et même à 15 % pour Rothschild). Leur stratégie est d'abord une stratégie financière et subordonne les décisions bancaires ou industrielles à des considérations financières. Font partie des groupes financiers dans notre échantillon Rothschild, Empain-Schneider, Paribas, Suez.

Cette typologie ne doit pas être retenue de façon étroite car bien des groupes participent partiellement à deux ou plusieurs catégories retenues ici. Ainsi certains groupes industriels tels les Chargeurs Réunis liés au groupe Lazard possèdent des caracté-

ristiques propres des groupes financiers et le mouvement de complexification croissant des structures de groupes tend constamment à faire "glisser" les groupes d'une catégorie dans la catégorie suivante. Il apparaît que les types ainsi définis résultent des stratégies mises en oeuvre depuis une ou deux décennies au fur et à mesure de la constitution des groupes. Ces structures sont d'abord apparues comme autant de réponses spécifiques à des contraintes extérieures susceptibles de favoriser des stratégies nouvelles. Mais elles constituent aujourd'hui un donné que les instances de décision internes aux groupes sont conduits à adapter en permanence dans le sens d'une démultiplication et d'une spécialisation croissante des structures intermédiaires de contrôle financier, des lieux de production et des différents services qui s'y rattachent, développant ainsi le couple centralisation-délégation à l'intérieur des groupes.

CHAPITRE CINQ

RELATIONS STRUCTURANTES DES ENSEMBLES FINANCIERS

Les groupes industriels, commerciaux, bancaires ou financiers, privés ou publics, nationaux ou étrangers constituent la forme actuelle la plus achevée de la concentration technique des capitaux, rassemblant sous une même autorité divers processus complexes et complémentaires de mise en valeur. Mais le même développement des alliances qui a conduit aux groupes implique des regroupements plus larges à l'intérieur desquels ceux-ci évolueront : les ENSEMBLES FINANCIERS.

Le groupe est d'abord une structure permettant, grâce à l'unité du pouvoir qu'il constitue de s'affranchir des contraintes qui pèsent sur la petite entreprise et d'agir comme une unité considérée comme "autonome" : capacité de décider de sa stratégie, ses secteurs de développement, ses investissements, l'affectation de ses résultats, son image de marque, sa stratégie du personnel... Pourtant cette capacité dépend de l'insertion du groupe à l'intérieur du système de production avec son évolution historique contradictoire. Ces contraintes ne sont pas totalement extérieures au groupe ; il y participe déjà. Il est enserré dans un réseau d'alliances, de proximités avec d'autres groupes et vis à vis d'autres réseaux de groupes, de l'appareil d'état ou de l'ensemble du système. Autonomie ne

signifie donc pas affranchissement ; autonomie et interdépendance sont deux aspects d'une même contradiction. La typologie des groupes mettant en relief leur originalité, leur cohésion, leur comportement ne doit pas masquer les liens qui existent entre eux. L'industrie, les "affaires", se développent grâce à et à l'intérieur d'un ensemble de relations auxquelles il participe. Ces relations sont normées et reproduisent une structure (non reconnue juridiquement) qui les institutionnalise. Comme toutes les relations sociales, celles-ci ne sont pas le fait du hasard mais bien des rapports contradictoires entre forces sociales ; rapports qui ne peuvent se comprendre sans tenir compte de l'histoire passée, des proximités et des antagonismes entre couches dirigeantes, entre groupes, entre classes sociales, ou entre entités étatiques.

Nous avons donc avancé la notion d'ENSEMBLE FINANCIER pour rendre compte de cet aspect de la réalité jusqu'alors négligé : les liens multiformes, plus ou moins permanents, plus ou moins institutionnalisés, pouvant s'ajouter à des liens financiers apparemment négligeables et relier des groupes conservant leur autonomie au regard des définitions classiques. Les ensembles financiers se présentant comme des fédérations de groupes - qu'ils soient industriels, bancaires, commerciaux ou financiers - dans lesquels chacun garde son autonomie tout en poursuivant, sous la fédération d'un centre financier, des stratégies convergentes tenant compte des intérêts communs dans de multiples domaines.

Les deux derniers chapitres ont mis en évidence l'existence et la structure contemporaine des groupes ; nous chercherons maintenant à établir les relations structurantes des ensembles financiers. Ici encore l'analyse partira d'une démarche historique : la première partie du chapitre sera consacrée à la description de certaines manifestations actuelles des proximités d'intérêts entre groupes, en temps que résultat de liens progressivement tissés au cours de cent cinquante ans d'histoire. La seconde partie sera consacrée à l'établissement

d'indices synthétiques permettant d'établir un repérage et une délimitation des ensembles financiers. Les deux démarches restent complémentaires: la première permet d'attester l'existence des ensembles financiers, la seconde d'établir les relations qui les structurent et de tracer leurs contours actuels.

5. 1 L'EXISTENCE ACTUELLE DES ENSEMBLES FINANCIERS

La thèse de François Morin qui avait pour objet outre de présenter les porteurs de la propriété économique du capital financier, de déterminer "sous quelle égide économique se sont réalisées les principales restructurations et transformations de ce capital (1)" constitue un acquis essentiel à partir duquel nous partons. François Morin a très justement mis en évidence la stratégie d'alliances (égalitaires ou inégalitaires) développée par les deux groupes Suez et Paribas. Celle-ci s'est confirmée au-delà de la période considérée (1972) et nous avons vu dans l'historique du deuxième chapitre qu'elle existait déjà bien longtemps avant, dès les premiers mouvements de constitution des groupes. Ajoutons cependant que ces stratégies ne concernent pas seulement Suez et Paribas mais bien tous les

(1) François MORIN *La structure financière du capitalisme français* op. cit. P. 278 Voir également Pierre BLETON *Le capitalisme français* Les éditions ouvrières 1966 et surtout *Les financiers*, Les éditions ouvrières 1969, Jean PARENT dans *"La concentration industrielle"*, PUF 1970 parle de l'existence de "super-groupes" organisés autour et sous l'égide des grandes banques "en fait, les choses sont un peu plus complexes : les grandes banques d'affaires forment des organismes ayant un prestige considérable et souvent des moyens importants ; les grandes entreprises ne dédaignent pas d'y avoir un pied. D'autre part, celles-ci sont des clients précieux pour la banque. On retrouve ici l'intérêt réciproque... Mais il y a peut être plus. Sans prétendre que la présence commune au Conseil d'Administration engendre des ententes précises, elle forme des occasions de rencontres et de discussion dans un lieu discret, établissant ce que beaucoup soupçonne, dans le capitalisme contemporain des grandes unités, une sorte de pouvoir informel, de planification privée émanant des grandes entreprises, de celles qui sont dominantes dans leur branche. Loin d'être le lieu d'où partent les ordres, la banque est le lieu de rencontre, une sorte de terrain neutre où s'harmonisent les politiques des grandes entreprises" op. cit. p. 157-158

Mentionnons deux approches différentes : celle des "NEBULEUSES" établie par CITOLEUX, ENCAOUA, FRANCK et HEON dans l'article déjà cité et celle des "ZONES FRONTIERES COMMUNES" d'Yves DUPUY. Mais ces deux approches ne considèrent que les liens financiers entre sociétés, limitant ainsi considérablement l'analyse des structures et interdisant une approche des stratégies.

groupes. Toute entreprise capitaliste est "naturellement" (par la nature du système) portée à lutter contre la concurrence, donc à constituer des positions dominantes par renforcement de sa propre position (croissance interne), par absorption (croissance externe) ou par alliances où chacun des partenaires garde sa personnalité à l'intérieur d'un accord déterminé. Mais ces alliances ne se font pas au hasard, elles sont fonction d'impératifs technologiques ou financiers mais surtout elles s'établissent selon les spécificités des capitaux fédérés constitutifs des divers groupes. Le sens des alliances reproduit celui des relations d'intérêts entre capitaux ; de même les contradictions qui apparaissent reproduisent celles préexistantes entre capitaux.

L'ensemble financier Paribas

La Banque de Paris et des Pays Bas a, dès sa création, joué un rôle très diversifié : emprunts d'Etat, financement de la colonisation, service financier auprès des grandes entreprises... On a déjà vu la banque participer à la création de la CFP ou de la Standard Oil Américaine (ancêtre de Esso France) ; de plus, depuis la nationalisation des banques de dépôt, Paribas a été l'allié privilégié dans nombre d'opérations financières de la Société Générale, la BNCI (dont il a contribué à la fondation en 1901), le Comptoir National d'Escompte de Paris (tous deux ancêtres de la BNP) et secondairement du Crédit Lyonnais. En même temps Paribas se trouve présent dans de nombreuses affaires conjointement à l'UAP. Elle parfait ses liens avec le secteur public en appelant aux postes les plus élevés d'anciens hauts fonctionnaires comme Pierre MOUSSA, Marcel DIEBOLT ou Antoine DUPONT-FAUVILLE.

François Morin qualifie Paribas de groupe "monopoliste technocratique à caractère moderniste" et souligne ses liens avec le secteur financier public. Mais l'activité financière ainsi établie n'est pas une fin en elle-même, elle est le

soutien à une stratégie d'intervention dans le secteur industriel.

En effet Paribas, entretient avec le secteur industriel deux types de relations : des relations de subordination et des relations d'égalité. Les premières sont relatives à son existence de groupe financier ; les secondes à sa participation plus large à un ensemble financier.

Les relations de subordination, avec ou sans détention majoritaire du capital accroissent le domaine du "groupe financier Paribas". Ces relations se sont développées avec des groupes auparavant autonomes en conservant l'apparente autonomie des groupes (1). Il s'agit de Thomson-Houston Brandt, Hachette, ou Poliet... En effet, grâce à l'appui de la banque Worms et de l'U.A.P., Paribas a pu changer la direction de Hachette (2)

(1) Nous mettrons ici de côté tout le domaine propre de Paribas où celui-ci agit en tant que groupe et même l'activité de spéculation financière sur des actifs industriels spécifique à ce groupe. Paribas est en effet spécialiste de la prise de contrôle de firmes éprouvant des difficultés, de leur réorganisation et de leur vente à prix élevé ensuite, ce qui a été le cas pour la firme cinématographique américaine Columbia, les laboratoires Labaz, etc...

(2) Hachette est resté longtemps considérée comme le fief incontesté d'une famille. La participation du groupe Paribas (ne détenant que 4,25 % du capital) et son aide financière lui permettait de maintenir deux sièges au conseil d'administration, sans que ses représentants ne conduisent une politique offensive de nature à influencer sur la stratégie du groupe. (Il en était d'ailleurs de même de la neutralité bienveillante de l'Etat également actionnaire). Or le développement considérable du groupe au cours des années 1973-75 (première société d'édition et de diffusion d'Europe) s'accompagne d'une désorganisation administrative et de pertes financières considérables. Pour des raisons différentes, les deux partenaires Paribas et Etat vont se donner les moyens de redresser la situation.

Dans un premier temps, le groupe bancaire Worms-Taittinger achète en 1974 3 % des actions d'Hachette à bas prix ; et les met au service des deux partenaires ; (cette association n'est pas un hasard, d'une part le groupe Worms a déjà contribué en 1959 au lancement de la Compagnie Bancaire, et est, d'une manière générale très liée à Paribas ; d'autre part M. Taittinger compte parmi les personnalités giscardiennes affirmées.)

De fait, le groupe Paribas qui délègue M. Moussa, second du groupe au conseil d'administration et Monsieur Marchandise, ancien haut fonctionnaire et un président de PUK devient PDG d'Hachette.

La restructuration de l'intérieur du groupe sera accélérée et on assistera en deux ans à :

- la mise en place d'une nouvelle équipe de direction (politiquement réformiste-libérale ; techniquement énarque) avec un "dégraissage" des effectifs et l'accession à la direction générale du groupe de Mr Marchandise (précédemment à la direction générale de PUK, autre partenaire du même ensemble financier) ;

- l'abandon de secteurs déficitaires (Femmes d'Aujourd'hui, Réalités, Connaissance des Arts)

- la réorganisation des secteurs nouveaux : formation permanente, audiovisuel, et de certains secteurs traditionnels : édition, distribution.

et réorienter l'ensemble de sa production. Dans ce cas, le groupe financier Paribas ne détient pas directement la totalité du pouvoir dans le groupe industriel ; sa participation lui permet de maintenir un poste d'observation de choix ; sa présence reste discrète lorsque tout va bien ; tout au plus (position non négligeable) participe-t-il au premier chef aux divers appels de financement de la société et de ses filiales (actions, obligations, emprunts bancaires...) ; son intervention est puissante, rapide, efficace dès que la position du groupe paraît en danger.

De même depuis 1968, il préside, avec l'aide de Lazard, aux fusions de Thomson, à la constitution de Thomson-Houston et de Thomson CSF, (alors qu'il ne possède encore aujourd'hui que 8,3 % du capital et deux postes d'administrateurs). C'est encore Paribas qui a changé en 1968 en l'espace de quelques jours tout l'état major de Poliet et Chausson (1) sans rendre compte aux autres actionnaires beaucoup plus minoritaires : Suez et le groupe Rivaud. Enfin, la SCOA, liée de longue date à Paribas et à la Compagnie Bancaire par des activités communes est devenue une filiale de fait en 1969. (Paribas détient aujourd'hui 37,3 % du capital de la SCOA).

(1) Le 12 octobre 1976, le journal "L'expansion" organise une rencontre entre les dirigeants du Parti Socialiste français et les dirigeants des principales entreprises. M. de Fouchier, alors Président Directeur Général de la Compagnie Financière de Paris et des Pays Bas, prend la parole : "... Dans la plupart des entreprises où nous avons des participations, nous ne disposons pas de la majorité du capital", auquel répond M. Mitterrand : "M. de Fouchier, n'avez-vous pas changé en l'espace de quelques jours, tout l'état major de Poliet et Chausson en un état major bancaire ?" ; M. de Fouchier : "Etat major bancaire absolument pas. En raison de difficultés internes ; nous avons dû chercher, en accord avec le reste de l'entreprise d'ailleurs, un nouveau président parmi les gens que nous connaissions. Et c'est tout. Il est nécessaire qu'il y ait dans les affaires quelques actionnaires conscients vers lesquels on puisse se retourner lorsqu'il y a des difficultés. C'est notre rôle. Lorsqu'il n'y a pas de difficultés, les firmes se gèrent fort bien toutes seules". (l'essentiel du débat a été retranscrit dans L'Expansion de novembre 1976). Autrement dit, la présence d'autres groupes dans un groupe donné n'est pas signe de dépendance pour autant qu'est respectée une certaine déontologie dans l'exercice du pouvoir et qu'apparaissent des performances certaines : chaque groupe bénéficie d'une liberté d'action sans que disparaisse une interdépendance vis-à-vis de ses partenaires.

Il participe, dans le cadre de relations plus égalitaires, aux relations structurant un ensemble financier. On rencontre en effet sa présence dans de nombreuses affaires qui concernent au premier chef des groupes autonomes et en particulier de BSN-Gervais Danone, Chargeurs Réunis, DNEL, la Générale des Eaux, RP Pricel, Schlumberger ou des groupes financiers comme Worms.

L'ensemble de la constitution d'Usinor et de la création DNEL à partir de 1966 a été menée à bien avec la participation de Paribas. Paribas, également, a favorisé BSN dans son OPA manquée contre Saint Gobain, et Antoine Riboud, PDG de BSN-GD ainsi que son frère, PDG de Schlumberger siègent au conseil d'administration de la Compagnie Financière de Paribas; Boussois et Souchon-Neuvesel, qui ont fusionné en 1966, absorbent en 1978 Gervais Danone. A leur tour les capitaux de BSN et de Schlumberger sont très voisins tandis que BSN s'est rapproché de Perrier non seulement avec Paribas mais également avec Worms.

De vieilles alliances également lient PUK, Schlumberger (1) et le CCF entre eux et vis à vis de Paribas, les échanges d'administrateurs, les filiales communes, les activités industrielles et financières conjointes sont fréquentes depuis longtemps.

Au niveau bancaire privé, le groupe Paribas a repris les alliances des différentes banques qu'il a absorbé au cours de son histoire. Ainsi après avoir absorbé la banque Mirabaud (qui a longtemps joué un rôle important dans les Chargeurs Réunis associés à la famille Fabre) Paribas, associé à Lazard accroît sa participation dans les Chargeurs Réunis.

L'internationalisation de Paribas (en dehors des activités coloniales qui, nous l'avons vu sont à l'origine de

(1) L'OPA de BSN contre Saint Gobain en 1967 a été parrainée par la Banque Neufelize-Schlumberger-Mallet (alors partie intégrante du groupe Schlumberger), la Banque Lazard et Paribas.

la majeure partie de sa puissance) n'a pas été, jusqu'à une période récente un objectif stratégique prioritaire. Alliée de longue date avec la Bank of America elle a attendu octobre 1972 pour conclure un accord avec la Bayerische Vereinsbank (RFA) et mars 1973 pour s'associer à une des plus vieilles dynasties britanniques (les MERCURY) en prenant une participation de 25 % dans SG Warburg et créant deux filiales financières communes. Cette association ouvre à Paribas le marché financier britannique et le réseau d'alliances des Mercury.

L'ensemble financier Suez

Reprenons ici également les exemples les plus significatifs du développement récent de relations inégalitaires mais également d'alliances égalitaires constituant autour de lui un ensemble financier.

Les relations inégalitaires en premier lieu. Dès la nationalisation du canal, le groupe Suez accroît et diversifie son domaine propre. En 1957, elle crée un groupement d'études du tunnel sous la Manche. Son activité sera dès le début, internationale. La même année elle prend une importante participation dans la French American Banking Corporation. Dans les années 1960, elle cherche à s'implanter principalement dans les banques et les affaires financières : en 1959, elle crée sa propre banque, la Banque et la Compagnie Financière de Suez ; entre 1963 et 1966, elle prend des participations et fusionne en quelques étapes et à son profit des banques privées comme le Crédit Commercial de France, le Crédit Industriel et Commercial ou la Banque de l'Indochine ; en 1966, elle fusionne la Banque de la Financière de Suez avec les activités bancaires de l'Union des Mines-La Hénin (la nouvelle société constituée s'appelle Banque de Suez et de l'Union des Mines) et elle regroupe les actifs financiers de la Banque de l'Union Parisienne et ceux de la Financière de Suez : la Financière de Suez devient la Compagnie Financière de Suez et de l'Union Parisienne.

Enfin, en 1971, le souci de Suez de conserver la banque de l'Indochine dans sa sphère d'influence l'entraîne dans un vif conflit avec la Paternelle, groupe avec lequel Suez avait fédéré ses compagnies d'assurances au sein des AGP. De ce conflit, la Compagnie sort affaiblie dans le secteur des assurances : éclatement des AGP et fin de l'alliance avec la Paternelle. Mais elle prend le contrôle de la Banque de l'Indochine. En 1974, celle-ci est absorbée par la Banque de Suez et de l'Union des Mines et devient la Banque de l'Indochine et de Suez, "Indosuez".

Aujourd'hui, la Financière de Suez, avec son réseau de filiales et de participations, domine avec Paribas l'essentiel du capital bancaire et industriel français, tandis qu'elle reconstruira son domaine d'assurances (L'Abeille, La Paix) restructuré en 1976 au sein du groupe Victoire.

Suez tirera leçon de ses activités passées et de la sécurité autant que des profits que peut amener la diversification. Il respectera la règle de la division par tiers de ses investissements.

- Un tiers des intérêts de la Compagnie seront placés dans des activités bancaires, financières et dans les assurances.

- Un tiers dans des participations industrielles, commerciales et immobilières

- Un tiers dans des placements boursiers.

Règle "excellente pour la solidité du groupe et son image de marque, dans la mesure où elle permet une division des risques et offre une grande sécurité à nos actionnaires" selon son PDG Michel Caplain.

Les activités immobilières du groupe financier sont également très importantes. La création en 1973 de la Sogénin (Société de Gestion et de Participation La Hénin) devenue ensuite Compagnie La Hénin est suivie en 1974 par des échanges de titres entre celle-ci et le Crédit Foncier et Immobilier remplaçant la position de Suez dans la promotion immobilière et les sociétés de services et de crédits. En même temps elle constitue le plus important domaine foncier agricole et immobilier existant en France.

S'imposer comme un des deux premiers groupes financiers nécessitait d'adjoindre à ce dispositif (maîtrise du drainage de l'épargne et de la sécurité des placements fonciers) un important domaine industriel. Suez cherchera alors à "occuper une position politique à l'intérieur d'affaires qui sont dans le secteur, d'incontestables leaders" (Michel Caplain). Elle développera d'abord ses activités anciennes (Alspi, Penhoët, Lille Bonnières et Colombes) mais sa plus belle concentration reste la constitution de SGPM : par un échange d'actions avec Pont à Mousson, la Compagnie s'assure, en 1966, 19,5 % du capital de cette société. En 1968, elle intervient dans l'affaire de Saint Gobain et fait échouer la tentative de prise de contrôle de BSN sur Saint Gobain ; en 1971, elle fusionne SAINT GOBAIN et PONT A MOUSSON. (Il s'agit en fait d'une absorption de Saint Gobain par Pont à Mousson) et détient avec 18,7 % du capital la totalité du pouvoir de ce sous-groupe. L'imbrication en un seul groupe financier de Suez et de SGPM est telle qu'il est difficile de donner la primauté à l'un ou à l'autre. Il s'agit plutôt d'une division des tâches entre les affaires financières et les affaires industrielles. Les principaux dirigeants de Suez participent au Conseil d'administration de SGPM et vice-versa.

Mais l'activité du groupe financier ne s'arrête pas à son domaine propre, elle s'étend également au réseau d'alliances de l'ensemble financier sous forme de relations égalitaires avec plusieurs groupes.

1. Une première alliance durable existe entre les groupes Suez, Dassault et l'Air Liquide. La répartition entre les 3 groupes par parties égales des capitaux de la famille Vernes (Banque Vernes et Commerciale de Paris) en est une première manifestation. Les échanges d'administrateurs, les liens familiaux anciens supportent des alliances durables. L'aide des capitaux Vernes permettra à Suez de prendre possession en 1972 de Lille Bonnières et Colombes.

A ces trois groupes s'ajoutent Beghin-Say qui est

lié à la famille Vernes et à l'Air Liquide. La fusion de Beghin-Say en 1972 s'étant effectuée sous l'égide du groupe Vernes, et plus indirectement de Suez. L'égalité des quatre partenaires n'est cependant pas complète, la situation instable de Beghin-Say pourrait dans un avenir proche rendre celui-ci totalement filialisé à Suez... ou au contraire dépendant du groupe britannique European Sugar.

2. Une seconde alliance durable de Suez concerne de vieilles familles financières telles que les Hottinguer ou les Rothschild. On sait ce type de capital peu enclin à nouer des alliances pour des affaires qu'il ne dominerait pas complètement. Cependant une pratique de participations communes dans des investissements réservés à la haute banque (autoroutes, par-kings, wagons de chemin de fer) produit une communauté d'intérêt effective.

3. Cette alliance aux capitaux familiaux anciens (F. Morin parle de Suez comme un monopole technocratique à base traditionnelle) s'est concrétisée à nouveau par la prise de possession de Pont à Mousson et sa fusion avec Saint Gobain et surtout par les interventions dans la sidérurgie (retrait de Pont à Mousson au profit de Wendel, tous deux alliés de longue date à Suez) et conjointement aux capitaux marseillais dans l'affaire C.N.M. - Lesieur.

Secondairement, Suez est lié à Rhône-Poulenc Pricel par des liens familiaux autant que financiers (SGPM est le second actionnaire de RP).

4. Une alliance particulièrement importante existe entre CGE, Suez et les capitaux d'Empain Schneider. On retrouve là l'ancien système d'alliance entre groupes traditionnels autonomes et concurrents. La CGE est issue des capitaux miniers et sidérurgiques de la fin du 19e siècle, (auxquels participe Schneider), sa période de plus grand développement se situe

dans l'entre-deux guerres (y participent les magnats de l'électricité Mercier, Giros, etc... et Empain). De nombreuses filiales communes sont créées avec le groupe Empain : Blanzly Ouest (UIBO), Sudac, la Parisienne d'outillage à air comprimé (SPOAC) ; et une quinzaine d'autres sociétés. Les liens de la CGE avec Suez semblent plus récents. La CGE possède 10 % du capital de la Banque Vernes, mais le lien principal avec Suez date de la prise de contrôle par celui-ci d'Alspi en 1972. Celle-ci est le principal actionnaire de la CGE (4,4 %) ; depuis le sous-groupe Alsthom (filiale avant 1978 de la CGE à raison de 56 %) s'est allié aux Chantiers de l'Atlantique (du groupe Suez par l'intermédiaire de Penhoët) pour former Alsthom Atlantique. Le PDG de la financière de Suez étant également au conseil d'administration d'Alsthom, tandis que le beau-frère du président d'honneur de Suez est au conseil d'administration de la CGE.

5. Alors que Paribas est très lié au système bancaire public, Suez ne bénéficiait pas jusqu'à une période récente du même appui. Cependant une stratégie financière commune à celle du Crédit Lyonnais est progressivement constituée. Mais le secteur public comprend de nombreuses affaires non financières, le groupe financier a des filiales communes avec la SNIAS, EMC, ou EDF-GDF ainsi que des activités financières avec la SNCF.

6. Enfin, contrairement à Paribas, le groupe Suez a été très tôt lié aux capitaux américains. La dernière manifestation étant l'échange de titres entre INA Corporation et la Financière de Suez et les participations communes entre le groupe américain et SGPM (dans Certain Teed Products en particulier) facilitant l'implantation de ce dernier outre-atlantique (1). Cette politique vise à "pénétrer au niveau le plus élevé

(1) Aujourd'hui, à côté de l'implantation industrielle de SAINT GOBAIN - PONT A MOUSSON en Allemagne, au Bénélux, en Espagne, en Italie et en Amérique du sud, etc..., Suez systématise son implantation bancaire et financière à l'extérieur de l'hexagone. Dès 1971, la Financière de Suez décide de regrouper ses principales filiales étrangères dans une nouvelle filiale contrôlée à 100 %, Suez International. Au travers de celle-ci, le groupe s'implante au Luxembourg, en Italie, au Bénélux, en Grande-Bretagne, etc. L'absorption de la Banque de l'Indochine lui assure sa présence en Extrême-Orient, en Asie et en Amérique latine ; utilisation directe de l'ancien réseau colonial

dans le domaine de la banque d'affaires à New York, pour pouvoir aider dans de meilleures conditions aussi bien des entreprises américaines qui voudraient investir en France et en Europe que les entreprises européennes qui désireraient prendre pied en Amérique" (Michel Caplain, Assemblée générale du 25 mai 1976)... En 1976, ce projet s'est concrétisé par une prise de participation dans Blythe Esthman Dillon (20 %) (l'un des dix premiers établissements financiers de New York), aux cotés d'Ina Corporation (60 %)...

Caractères particuliers des ensembles financiers

Suez et Paribas apparaissent ainsi comme deux des principaux pôles du capital français mais ne sont ni les seuls, ni tout puissants. Ici plus encore que pour l'analyse de tel ou tel groupe particulier il s'agit moins de définir ou de délimiter les contours des ensembles financiers, de rechercher à analyser les structures pour les structures que d'établir les causes et les formes des stratégies d'alliances entre capitaux.

Les ensembles financiers se présentent comme des proximités objectives d'intérêts entre des groupes qui "fonctionnent" selon des règles spécifiques très généralement non écrites et en dehors des lois et règlements applicables dans une société. Ceci explique en particulier que si les ensembles financiers présentent une remarquable continuité dans le temps, les manifestations concrètes tant aux niveaux financier qu'industriel, présentent rarement des caractères permanents.

Il faut enfin souligner que les ensembles financiers n'enferment pas les groupes dans des réseaux d'alliances immuables. Ceux-ci matérialisent bien la manifestation à un moment donné du rapport de forces entre capitaux autonomes. Ces rapports se modifient en permanence et impliquent autant d'adaptation des alliances correspondantes.

Ainsi certaines alliances se forment à l'intérieur de chacun des ensembles financiers sans la participation des groupes financiers fédérateurs Suez ou Paribas ; ainsi

également des alliances peuvent s'établir entre des groupes participant à ces ensembles financiers et d'autres groupes constitués. Nous avons peu parlé par exemple du CCF lié à Paribas mais qui fédère également une zone d'influence propre très étendue. Nous n'avons pas parlé du groupe Lazard, groupe aux trois racines : en France, en Angleterre et aux Etats-Unis, "marieur" de sociétés, véritable spécialiste des alliances (à son profit et pour le compte des autres) et immanquablement mêlé aux grandes concentrations des deux dernières décennies.

Nous voudrions clore cette première partie du chapitre en insistant sur le caractère stratégique de l'apparente absence de structures des relations existant au sein des ensembles financiers qui leur confèrent toute la souplesse et l'anonymat voulu pour un fonctionnement efficace. Deux exemples récents montrent cependant leur capacité d'intervention souple autant que décisive : l' "affaire" Lesieur et la fusion de Peugeot et de Chrysler Europe.

L'histoire des Lesieur est d'abord celle de la constitution d'un capital grâce à l'exploitation coloniale et ensuite celle de son échec par refus de passer les alliances nécessaires avec d'autres capitaux au-delà de la concentration propre au groupe. Elle est aussi celle de l'instabilité des alliances entre groupes (1).

Après plusieurs tentatives infructueuses d'association (2) LESIEUR devra entrer dans un réseau d'alliances avec la BNP et Delmas Vieljeux (capitaux bancaires protestants de La Rochelle, filiale des Chargeurs Réunis,

(1) Georges Lesieur, pétrolier associé à Desmarais crée en 1910 une société coloniale qui fait fortune à partir de l'huile d'arachide du Sénégal puis d'activités multiples au Maroc. Il devient rapidement le premier huilier français après avoir racheté ses concurrents. Après l'indépendance des diverses colonies où il est implanté, il doit se diversifier.

(2) En 1963 et 65, Lesieur tente deux associations avec Shell et Pont à Mousson dans des filiales communes ; ces expériences prendront fin en 1971 et 1973

lié aux Lazard (1). Mais la BNP exige une réorganisation du groupe. En 1973, six directeurs de Lesieur donnent leur démission, Lesieur vend ses activités de diversification (à Pont à Mousson et également les plats cuisinés Sapal sont cédés à Panzani filiale de BSN-GD) et renforce ses activités dans le secteur des huiles (achat de Salador).

En 1974, le groupe Chancel, actionnaire de Lesieur, cède ses parts à la Compagnie de Navigation Mixte (autre groupe marseillais détenu par la famille Chegaray). Celle-ci après plusieurs tentatives "douces" de prise de contrôle, propose en 1976, la constitution d'un groupe alimentaire autour de Lesieur et Saupiquet.

C'est alors qu'en 1977 entre en lice pour la seconde fois les Chargeurs Delmas Vieljeux (filiale des Chargeurs Réunis) qui lancent, avec la BNP une OPA sur la Navigation Mixte, elle-même. La CNM demande à Suez son aide financière. L'OPA échoue. La situation est bloquée. La CNM bloque Lesieur sans avantage pour elle et Delmas Vieljeux bloque la CNM sans atteindre son objectif. Un accord général sera alors conclu. La BNP rachètera les parts de la CNM dans Lesieur. Celle-ci remboursera les crédits de Suez et rachètera ses propres actions détenues par Delmas Vieljeux. Lesieur aura à nouveau liberté d'action en alliance avec la BNP.

(1) En 1969, un accord est passé entre Unipol (groupe Chancel) et Lesieur. Celui-ci acquiert le département huilerie d'Unipol ; et Unipol obtient 42 % des actions de Lesieur. Unipol cherche alors à acquérir les actions de Jean Pierre Lemaigre-Dubreuil (petit-fils de Georges Lesieur). Michel Lesieur fait appel alors (1972) à la BNP (Banexi) qui achète les 25 % du capital en cause et permet à celui-là (qui possède 26 % des actions) de se maintenir en place. Le rapport annuel de la Banexi sur les résultats de l'exercice 1972 indique : "... La BANEXI a notablement développé son activité en faveur des entreprises et, notamment, des affaires à structure familiale qui ont à résoudre des problèmes d'adaptation aux conditions nouvelles des marchés et des techniques... elle a prolongé et complété l'intervention de nos réseaux... Elle a également contribué au financement de nombreuses promotions immobilières".

Au cours de cette affaire nous avons vu la BNP (Paribas est traditionnellement lié aux institutions bancaires nationalisées et en particulier à la BNP) se lier à Delmas Vieljeux (du groupe des Chargeurs Réunis dépendant de Lazard et également lié à Paribas) s'associer pour maintenir le contrôle sur Lesieur (qui entre de ce fait dans l'aire d'influence Paribas et/ou de Lazard tout en gardant son autonomie d'action) contre les capitaux havrais et marseillais (Unipol du groupe Chancel et CNM du groupe Chegaray) qui ont dû faire appel à une aide financière de Suez (1).

L'affaire Peugeot-Citrôën-Chrysler ;

Une vieille association entre les familles Lazard, Michelin, Peugeot et Agnelli (Fiat) et Chrysler a conduit à la constitution récente de Peugeot SA et à son alliance avec le groupe américain Chrysler. Les manifestations les plus visibles de ces alliances se font en quatre étapes : - le partage Simca entre Fiat et Chrysler (2) - l'absorption par Michelin de Citroën et de Berliet et l'association temporaire avec Fiat (3)

(1) Bien qu'en 1967 le groupe La Fortune dirigé par la famille Chegaray ait pris le pouvoir dans la CNM grâce à Paribas et à la Marseillaise de Crédit à l'occasion d'une riposte à l'OPA lancée par Lazard et Suez.

(2) Fiat qui a participé à la création de Simca en 1926 renforce sa participation sur la production de véhicules industriels et devient majoritaire en 1960 dans Simca Industrie. Le groupe Chrysler (USA) a une participation minoritaire dans cette société tandis qu'il renforce sa position dans la deuxième société issue de Simca : Simca Auto. (15 % du capital en 1958 ; 64 % en 1963 ; 77 % en 1966 ; 97 % en 1971 et 100 % aujourd'hui). D'un commun accord les deux groupes se sont partagés les "dépouilles" de Simca ; en 1966 Chrysler abandonne sa participation dans Simca Industrie en conservant à son profit toute l'activité automobile. L'alliance entre les deux groupes conduit au partage total d'une activité bien implantée en France

(3) C'est en 1934 que Michelin rachète la société Citroën en difficulté. Mais celui-ci ne parviendra jamais à tirer une grande rentabilité du groupe automobile même s'il absorbe Panhard en 1955 et Berliet en 1967. En 1963, il cherche un accord avec Peugeot mais le "protocole d'intention" signé ne sera jamais appliqué. C'est alors que le groupe Lazard intervient pour trouver un partenaire efficace. En 1968, Citroën et Fiat signent un accord coordonnant les activités des deux groupes touchant à la recherche, à la commercialisation, aux approvisionnements et au rythme de développement. Fiat acquiert 49 % du capital de Pardévi, Holding de Citroën. L'accord sera rompu en 1973 et Michelin reprendra les actions de Fiat. Michelin voyait en Fiat un partenaire financier, Fiat voulait une collaboration industrielle.

- rachat de Citroën par Peugeot (1) - et enfin l'accord récent entre Peugeot et Chrysler. Un fait commun à ces différentes étapes sera la présence permanente du groupe Lazard. Le seul véritable perdant de ces différents accords étant le groupe Fiat qui a cherché sans y parvenir successivement avec Michelin puis Peugeot un accord industriel.

L'accord récent avec Chrysler Corp. (USA) illustre une nouvelle fois le mouvement de concentration en France mais en y introduisant cette fois le capital américain. On retrouve également le groupe Lazard. Le même organisateur de la fusion Peugeot Citroën, Monsieur J. GUYOT, associé gérant de Lazard Frères participe aux négociations entre le PDG de Peugeot et le président de Chrysler Corp. En 1978, le groupe Peugeot se trouve donc augmenté des actifs industriels de Chrysler en Europe (3 centres de production : Espagne, France et Grande-Bretagne) tandis que Chrysler obtient 15 % du capital de Peugeot (la famille Peugeot, en détient alors 41 % et Michelin 7 %). Il s'agit moins ici d'une absorption inégalitaire d'une entreprise américaine par une entreprise française que d'un accord qui lie les deux groupes et rectifie les frontières industrielles dans le cadre d'une division internationale du travail plus large.

Nous retrouvons ici la forme actuelle la plus fréquente des concentrations de groupes :

- intervention extérieure d'un intermédiaire financier allié de longue date (Lazard)
- échange de participations ou prises de participations minoritaires
- rectification des frontières industrielles dans le cadre de la concurrence internationale.

(1) En 1974, accord Peugeot-Michelin avec le concours de la banque Lazard. Michelin reste majoritaire dans Citroën mais Peugeot détient 38 % du capital et prend la direction des automobiles Citroën tandis que le groupe Renault (par sa filiale Saviem) reprend Berliet. Deux ans plus tard, aidée d'une substantielle aide publique (un milliard de francs pour Citroën et 0,4 milliard pour le rachat de Berliet par Renault) un accord définitif est passé (on retrouve toujours la présence de Lazard aux négociations). Michelin devient actionnaire de Peugeot SA (10 % du capital ancien) tandis que Peugeot détient 90 % du capital de Citroën.

Le mouvement de concentration contemporain modifie considérablement la physionomie des structures industrielles et financières en France, mais les accords passés conduisent bien au delà de la constitution de groupes plus puissants, à la systématisation d'accords entre groupes qui donnent une nouvelle dimension au couple alliance-concurrence. La question reste alors de se donner les moyens de faire l'analyse de ces accords et en premier lieu d'établir leur existence par l'élaboration d'une batterie de critères appropriés.

5. 2 INDICES DE REPERAGE ET DE DELIMITATION DES ENSEMBLES FINANCIERS

Sur la base de la population de groupes retenue dans les chapitres précédents (1) nous effectuerons le recensement de relations quantifiables considérées comme les plus significatives : relations financières, personnelles ou industrielles.

La démarche présente deux étapes ; la première conduisant à dresser des indices pour chaque critère, la seconde conduisant à inclure ces matrices d'indices dans une matrice unique qui permette de tirer une première configuration d'ensemble des proximités entre groupes, sous forme d'une suite de "distances" entre chacun des groupes et ses partenaires.

Les trois critères sont les participations financières directes d'un groupe dans le capital d'un autre ; les relations personnelles existant au niveau des directions des sociétés

(1) en particulier les banques Lazard, Worms, Vernes, Rivaud, et CCF, les banques nationalisées (de manière indifférenciée) ainsi que des liens qui peuvent exister avec des groupes américains (indifférenciés), européens (indifférenciés) ou du reste du monde (indifférenciés). Le cas échéant nous ferons une place aux groupes pétroliers mondiaux (indifférenciés à l'exclusion de CFP et Elf Aquitaine déjà recensés), à la Caisse des Dépôts ou aux Assurances nationalisées. La base de notre recensement restant les 48 groupes ; groupes de départ numérotés de 1 à 48 (GD1, GD2, GD3... GD48) en respectant les proximités déjà analysées dans le dictionnaire. Les autres groupes ne seront pris en considération que dans leur relation avec les 48 groupes de départ.

et enfin les relations industrielles attestées par la présence de plusieurs groupes dans des sociétés, filiales ou non.

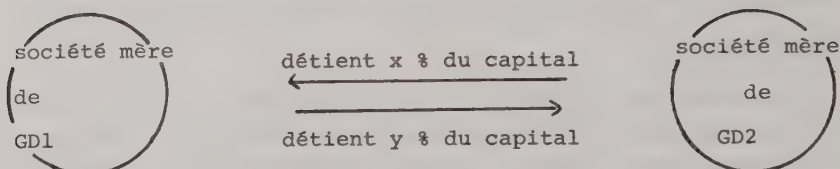
A - REPRESENTATION DES PARTICIPATIONS FINANCIERES ENTRE SOCIETES MÈRES ; indice α

La première matrice d'indices à établir représente les participations directes entre sociétés mères du groupe. Ces relations sont à priori les plus évidentes et les plus significatives. Pourtant les participations entre groupes ne sont pas, contrairement à celles qui caractérisent le pouvoir à l'intérieur des groupes, les supports d'une domination sans partage d'un groupe sur un autre ; elles sont d'ailleurs dans quelques cas (Chargeurs Réunis - Paribas ; Poliet et Chausson - Paribas ; SGPM - Suez) des participations réciproques.

Ces interférences entre groupes doivent également tenir compte du degré de dilution du restant du capital dans le public. Cette tâche est indispensable d'autant plus que en moyenne 37,6 % seulement du capital des groupes privés retenus dans notre échantillon sont connus ; ce pourcentage descend à 4,7 % pour la Générale des Eaux, ou 8,7 % pour la Financière de Paribas. Un même taux de détention du capital d'un groupe pourra selon les cas être le signe d'une dépendance ou seulement d'une "influence" d'un groupe vis à vis d'un autre (1).

(1) La mise en évidence d'ensembles (ou de parties d'ensembles) financiers qui en résultent suppose une complémentarité entre les divers groupes concernés ; complémentarité bien évidente à priori et que ne contredit pas le fait que les groupes industriels aient généralement leurs propres banques ou sociétés financières et que les groupes bancaires aient leurs propres filiales industrielles, que les groupes financiers aient à la fois une importante activité industrielle commerciale et bancaire. La difficulté opérationnelle de ce nouveau critère vient de l'impossibilité devant laquelle on se trouvera dans la plupart des cas de connaître concrètement les opérations financières effectuées. La lecture de la presse, l'analyse des comptes des sociétés ne pouvant que très partiellement remédier à ce fait.

La relation ainsi obtenue



. est orientée (GD1 $\longrightarrow$ GD2 $\neq$ GD2 $\longrightarrow$ GD1)
 . n'est pas comparable avec les autres relations financières concernant d'autres couples de sociétés mères. Ceci pour deux raisons principales : nous ne connaissons généralement qu'une petite partie de la propriété des groupes, mais surtout le sens de cette propriété diffère considérablement selon le degré de répartition dans le public de ce capital. La participation de Paribas de 27,9 % dans le capital de la SCOA suffit pour lui conférer la totalité du pouvoir, le restant du capital (à l'exclusion de 1,8 % détenu par la Caisse des Dépôts et Consignations) étant très dilué dans le public. Tandis que les 0,5 % détenues par Paribas dans le capital de Schlumberger Ltd ont le sens de relations d'une autre nature quand la famille Schlumberger détient 40 % de la société mère et est probablement elle-même un des principaux actionnaires de Paribas.

Aucun problème ne se pose pour les groupes étatiques (à l'exclusion de la SNCF) et les têtes de file de groupes étrangers détenus généralement en totalité par un seul actionnaire.

Sur les 32 groupes restants, la part moyenne du capital connue est de 37 %. La connaissance historique des groupes indique que sont significatives, en part relative toutes les participations dès lors que le capital connu est supérieur à 10 %. Pour les autres (Paribas, Générale des Eaux, PUK, Air Liquide, Lafarge) on conviendra que la part relative du capital détenu n'excède pas 50 % de la totalité du capital.

Le tableau suivant indique les participations en valeur absolue entre sociétés mères de groupes. Les résultats seront corrigés en faisant état de la part relative du capital connu. Pour faciliter l'interprétation visuelle et sans préjuger du détail des résultats nous avons déjà classé ces groupes selon leur appartenance apparente aux ensembles financiers Paribas et Suez ou leur nature de groupe étatique, de groupe étranger en France ou de groupes à priori indépendants des ensembles financiers connus (1).

(1) Cf. classement du *Dictionnaire des groupes industriels et financiers en France* P. ALLARD, M. BEAUD, B. BELLON, A.M. LEVY et S. LIENART
Le Seuil 1978

[illegible]

	PARIBAS	C.F.P.	POUET ET CAUTION	SCOA	THOMSON ARMOY	BSN - O.D.	CHASSEURS REIMS	D.N.E.L.	GENEVALE du BAS	HACHETTE	P.U.K.	R.P. PRICE	SCHLUMBERGER	SUEZ	S.G.P.H.	S.L.E.E.	AIR LIQUIDE	BEGIN SAY	C.G.E.	PEROD	LAFARGE	PERNOU RICHARD	WENDEL	ENHAIN SCHNEIDER
PARIBAS		5	9		9																			
C.F.P.	65																							
POUET ET CAUTION	94																							
SCOA	34																							
THOMSON ARMOY												13												
BSN - GD											41													
CHASSEURS REIMS	8														5									
D.N.E.L.	20																							
GENEVALE du BAS																								
HACHETTE	21																							
P.U.K.	6																		9					
R.P. PRICE											35		44											
SCHLUMBERGER	2																							
SUEZ														37										
S.G.P.H.														38		5								
S.L.E.E.														57										
AIR LIQUIDE																								
BEGIN SAY																								
C.G.E.																								
PEROD																								
LAFARGE																								
PERNOU RICHARD																								
WENDEL																								
ENHAIN SCHNEIDER																								
ROTHSCHILD																								
ROCHER WILLOT																								
DASSAULT																								
D.M.C.												36												
NICHELIN																								
NAVIGATION MIXTE																								
L'ORCAL																								
PEUGEOT																								
C.D.F.																								
EDF - GDF																								
ELF AQUitaine		4																						
EMC																								
RENAULT																								
S.N.C.F.																								
SNIA - SUEKMA																								
CHRYSLER																								
FIAT																								
ROCHST																								
HONEYWELL																								
IBM																								
ITT																								
WESTLE																								
Caisse des depots	29	40	15	6	20	19	3	22	50	9	34	21	10	41	14	36	4	18	43	9	2	4	12	
Assurances mutuelles	6	4			12	5				16			40	42	18		5	34	36	40			14	
Elat		84																						
Banques nationales					23																			
Particuliers						40	56			22		68		12									21	67
Groupes amicaux															29									
Groupes europeens						11				45	6				20	13		46		57				
Autres group. etrange																								
Lazard										83														
Worms											9													
Vernis																				6				
Rivaud						18																		
divers																					2			
autocontrol										44	63	16		15	41						42	18		

INDICE CORRIGE DES PARTICIPATIONS INTER GROUPES

Indice α

AGACHE WILLOT
DASSAULT
D.H.C.
MICHELIN
NAVIGATION MIXTE
LOREAL
PEUGEOT
C.D.F.
EDF GDF
ELF AQUITAINE
E.M.C.
RENAULT
SNCF
SNIA-SNECHA
CHRYSLER
FIAT
HOECHST
HONEYWELL
IBM
ITT
NESTLE

PARIBAS
C.F.P.
POLIET & CHAUSSON
SCOA
THOMSON BRANDT
BEN GERVAS DAVONE
CHARGEURS REUNIS
D.N.E.L.
GENERALS DE PAUX
HACHETTE
P.U.K.
R.P. PRICE
SCHLUMBERGER
SUEZ
S.G.P.M.
S.L.E.S.
AIR LIQUIDE
BEGHIN SAY
C.G.E.
FERODE
LAFARGE
FERRO-RICARD
WENDEL
EMPAIN SCHNEIDER
ROTHSCHILD
AGACHE WILLOT
DASSAULT
D.H.C.
MICHELIN
NAVIGATION MIXTE
L'OREAL
PEUGEOT
C.D.F.
EDF GDF
ELF AQUITAINE
E.M.C.
RENAULT
SNCF
SNIA-SNECHA
CHRYSLER
FIAT
HOECHST
HONEYWELL
IBM
ITT
NESTLE
caisse des depots
assurances nationalises
Etat
Banques nationalises
Particuliers
Groupes americains
Groupes europeens
autres group. etrangers
Lazard
Vernos
Vernos
Rivaud
Duran
Autocontrol

12
5 20 17
8
10 20 30 70 100 67
100 200 24 64 91 66
47 100 48
100 100
53
55 57 25

L'observation empirique de ce premier tableau donne quelques indications sur la pertinence du classement effectué dans le Dictionnaire entre les Six grandes catégories de groupes :

1 - Les groupes réputés graviter autour de Paribas ont une participation dans celui-ci dans 16 % des cas tandis que Paribas a une participation dans ceux-ci dans 75 % des cas (avec une participation relative moyenne de 20,6 %)

2 - Les groupes réputés graviter autour de Suez ont une participation dans celui-ci dans un seul cas tandis que Suez a une participation dans ceux-ci dans 55 % des cas (avec une participation relative de 16,2 %)

3 - Les groupes financiers Empain Schneider et Rothschild n'ont aucun lien connu avec aucun des groupes de départ

4 - Les groupes dits "indépendants" n'ont non plus aucun lien avec les groupes de départ à l'exception de l'Oréal (avec Nestlé), de DMC (avec Rhône Poulenc Pricel) et secondairement de la Navigation Mixte (avec Paribas)

5 - Les groupes publics sont totalement détenus par l'Etat (à l'exception de la SNCF et de la SNECMA)

6 - Les têtes de files de groupes étrangers sont détenus à 100 % ; le cas de CII-HB ne pouvant être assimilé totalement à cette situation.

On remarquera d'autre part l'importance relative des participations publiques dans les groupes privés (à l'exclusion des filiales de groupes étrangers) : 21 % du capital en moyenne dont 13 % par l'intermédiaire de la Caisse des Dépôts et Consignations.

Une autre observation concerne l'importance (toujours "relative" : en fonction du tableau II) des participations détenues par des particuliers qui gardent la majorité dans 12 groupes au moins. Ceci est de nature à clarifier la notion de groupes "indépendants" retenue dans le dictionnaire pour

les 7 groupes qui n'avaient pu être classés à l'intérieur d'un réseau d'alliances particulier. Ces groupes sont détenus, en proportion relative, à 70 % en moyenne par des particuliers. Les particuliers étant (sauf pour Dassault et l'Oréal) moins des individus que des familles aux larges contours et aux alliances multiples. Ce critère devra donc être étroitement mis en relation avec deux autres indices : les liaisons personnelles et les liaisons familiales.

Enfin la part relative d'autocontrôle n'est majoritaire que dans les cas de DNEL et de la CGE et ne concerne que 11 groupes en tout (25,6 % de la part du capital connue si l'on ne considère que ces 11 groupes).

Les liens financiers représentés par la détention du capital entre sociétés mères de groupes ne paraît pas de nature à refléter systématiquement les accords ou proximités qui peuvent exister entre les groupes. Cette participation serait heureusement complétée par les relations d'endettement de groupe à groupe ce qui n'est malheureusement pas envisageable en l'état actuel de l'information publiée. Nous devons donc nous contenter de cette approche financière et traiterons cette matrice en fin de chapitre avec les autres indices relatifs aux liaisons personnelles et industrielles.

B - REPRESENTATION DES LIAISONS PERSONNELLES ENTRE GROUPES ; indice 13

Un autre niveau d'analyse des proximités entre groupes prend en considération le personnel situé aux postes stratégiques et en particulier dans les conseils d'administration des sociétés mères.

L'examen de la composition des conseils d'administration des principaux groupes montre que ceux-ci ne sont pas les mandataires délégués par tel ou tel groupe composant la haute finance ; ils sont eux-mêmes partie prenante de cet ensemble.

Autrement dit, si il existe des liens entre deux groupes bancaires ou industriels, ceux-ci ne seront pas matérialisés par l'envoi d'observateurs dans les organismes de gestion réciproques, mais bien par l'existence d'administrateurs communs, c'est à dire pour partie, l'existence de centre ultime de décision commun.

Un premier test nous a conduit à examiner le cas du dernier PDG de la Compagnie Financière de Paribas pour constater qu'en dehors des trois principales holdings du groupe, ce PDG n'était présent dans aucun conseil d'administration de filiales de Paribas mais au contraire possédait un siège au conseil d'administration de la plupart des sociétés mères de groupes avec lequel Paribas entretient des relations (1). - échange de bons procédés - le PDG de ces sociétés mères était généralement présent au conseil d'administration de la Compagnie Financière

(1) Les échanges d'administrateurs complètent et ne doublent pas les participations financières entre sociétés mères :

Jacques de Fouchier, PDG de la Compagnie financière de Paris et des Pays Bas est administrateur de	% Participation connue de Paribas dans la société	Actionnaire le plus important
Crédit foncier de France....	0	3,7 % Caisse des Dépôts
Crédit National	3,12	22 % réparti entre divers assurances
CFP, française des pétroles	4,32	35 % état français
Rand Selection Corp (USA)...	0	
Schlumberger Ltd.....	0,6	40 % famille Schlumberger
Thomson Brandt.....	8,3	6 % Crédit Lyonnais
BSN Gervais Danone.....	0	8 % famille Gervais
Pechiney Ugine Kuhlmann....	0	1,5 % CGE
Xerox Corp (USA).....	?	
Rhône Poulenc.....	?	6 % PUK

(cas de Rhône Poulenc-Pricel, de Schlumberger, de la CGE de PUK, de BSN Gervais-Danone). Nous avons également constaté des liens entre ce même "personnel" et les rouages de l'Etat.

Or Monsieur de Fouchier n'est pas administrateur de la Financière de Suez, ni de Saint Gobain-Pont à Mousson, ni de la Compagnie du Nord, ni d'Electrorail. Et il en est de même pour les autres dirigeants du groupe. En retour les administrateurs de Suez ne se retrouvent pas au conseil d'administration de Paribas.

La fonction d'administrateur est stratégique, et a été l'enjeu des débats qui ont eu lieu, principalement aux Etats-Unis, sur la question de savoir si la dépossession des actionnaires de leur pouvoir de contrôle entraînait en même temps la transformation de la fonction d'administrateur en poste honorifique (thèse de J. K. Galbraith). Depuis lors, l'avancée des travaux a permis de préciser la fonction du conseil d'administration et son rôle essentiel de contrôle et de décision. Encore faut-il distinguer, à l'intérieur du conseil les personnes qui sont investis d'un pouvoir de proposition directe et celles qui ont plutôt un rôle de gestion (1).

Quoi qu'il en soit nous recenserons d'abord de façon systématique les liens établis par les membres des conseils d'administration des sociétés mères de Paribas et de Suez avant de faire état de façon plus globale de tous les liens qui existent entre les 48 groupes par échange d'administrateurs.

(1) Cette distinction n'est pas possible dans le cadre de notre étude, mais, si les débats ne sont pas publics, les nombreux rapports des représentants du personnel au conseil d'administration des sociétés et en particulier des sociétés mères des groupes indique clairement trois fonctions particulières parmi les administrateurs : ceux qui contrôlent et qui gèrent (le PDG en particulier) ; ceux qui contrôlent et qui proposent (représentants des autres groupes en particulier) et enfin ceux qui contrôlent et qui vont rendre compte (délégues d'institutions financières secondaire la plupart du temps)

CONSEIL D'ADMINISTRATION DE LA COMPAGNIE FINANCIERE DE SUEZ

NOM PRENOM de	Groupe d'origine	nombre de postes d'administrateurs	Principaux postes d'administrateur en plus de la Cie Financière de Suez
1'administrateur			dans le groupe d'origine : hors du groupe d'origine
GEORGES PICOT Jacq. (Présid. d'honneur)	SUEZ	6	CIC Indosuez
CAPLAIN Michel (PDG)	SUEZ	22	SLEE ; SGPM CIC
DE GRIEGES (Tabade) (Vice-Présid.)	SUEZ	6	SGPM
GIBERT Jean (Vice Président)	SUEZ	13	Codetel (PDG) ; Alsthom (CGE) ; Cie Electrofinancière (CGE) ; Union française de Banque (Paribas) ; Banque Vernes et Commerciale de Paris
DE FLERS François (Marquis) (Vice Président)	SUEZ	17	Indosuez CIC Alspi Salins du Midi
CHAIX DE LAVARENE Christian	SUEZ	10	CIC Française des Pétroles BP Crédit National
EARL of CROMER	Représentant Etat britannique.		
ERGMAIER Hans	banquier suisse		
DHERSE Louis	WENDEL	9	Sacilor ; Sollac Solmer
FRANCES Jacques	SUEZ	18	Indosuez Abeille ; CIC SLEE ; La Hénilin
GIROD DE L'AIN			
GURASH John	INA Corp (USA) PDG	16	INA Corp USA Certain teed Corp (USA)
MALET Philippe	SUEZ	20	Alspi ; SGPM Lille Bonnières et Colombes SLEE ; Salins du Midi La Henin
			Beghin Say ; CFR (CFP) Comptoir Lyon Allemand Layot ; Ferodo

CONSEIL D'ADMINISTRATION DE LA COMPAGNIE FINANCIERE DE SUEZ

(suite)

:	:	:	:	:	:
: MAXIME-ROBERT Jean	: SUEZ	: 22 ++	: Alspi	: Comptoir Lyon Allemand	:
:	:	:	: Lille Bonnières	: Layot	:
:	:	:	: et Colombes	:	:
:	:	:	: Indosuez	:	:
:	:	:	: Sudameris	:	:
:	:	:	: La Mure	:	:
:	:	:	:	:	:
: MARTIN Roger	: SUEZ	: 12	: SGPM (PDG)	: Pricel	:
:	: (SGPM)	:	: CIC	: Havas (Etat)	:
:	:	:	: SLEE	: Rhone-Poulenc	:
:	:	:	:	:	:
: DE VOGUÉ Arnaud	: SUEZ	:	: SGPM (Prés.	: Générale Sucrière	:
:	: (SGPM)	:	: d'honneur)	: Cellulose du Pin	:
:	:	:	:	: Sucre Saint-Louis	:
:	:	:	:	:	:

CONSEIL D'ADMINISTRATION DE LA COMPAGNIE FINANCIERE DE PARIS ET DES PAYS BAS

NOM PRENOM de l'administrateur	Groupe d'origine	nombre de postes d'administrateurs	Principaux postes d'administrateur en plus de la Compagnie financière de Paribas
			dans le groupe d'origine hors du groupe d'origine
DE FOUCHIER Jacques (PDG)	PARIBAS	23	Banque Paribas: Crédit Foncier ; Crédit Cie Bancaire : National ; CFP ; Rand Paribas inter- : Selection Corp ; national ; : Schlumberger Ltd ; Crédit du Nord: Thomson Brandt ; PUK ; : BSN-GD ; Xerox Corporation: : Rhone Poulenc
MOUSSA Pierre (Vice PDG)	PARIBAS	24	Banque Paribas: Hachette ; Sopad (Nestlé ; Crédit du Nord: Internat. des Wagons-Lits ; Club Méditerranée Chargeurs Réunis Warburg and Co.
RAMBAUD Gustave (DG)	PARIBAS	18	Pierrefitte : Babcock-Fives Aubry ; : Esso SAF Chiers-Chatil- : Usinor (DNEL) lon ; OPFI ; : DNEL Banque Paribas: Finextel Paribas inter.: : Crédit du Nord: Cie Bancaire :
BESSE Pierre	PARIBAS	19	Cie Bancaire : Crédit Foncier Locabail
FABRE Francis C.	CHARGEURS REUNIS (PDG)	21	UTA : Esso SAF ; Fiat Spa ; Delmas- : Club Méditerranée Vieljeux : Eurafrance (Lazard) Banque Paribas
GILLET Renaud	R. P. - Pricel (PDG)	10	Pricel : BSN-GD ; Rhone-Poulenc : Eurafrance (Lazard) Cellulose du : UCB (Paribas) Pin :
GRANIER DE LILLIAC	CFP	19	CFP - CFR : SNEA Total Chimie : Vallourec (DNEL)
HUVELIN Paul	ex-Président du CNPF	14	Kléber-Colombes (Michelin): Thomson-Brandt ; PUK ; SGE (CGE) Massey Fergusson France
RIBOUD Antoine	BSN -GD (PDG)	24	BSN-GD : Pricel ; Rhône Poulenc Française Philips ; Crédit Lyonnais Eurofrance (Lazard)
RIBOUD Jean (frère du précédent)	Schlumberger Ltd (PDG)	4	Schlumberger : Luxembourgeoise de Ltd ; Cie des télévison (Holding Compteurs : de RTL)

CONSEIL D'ADMINISTRATION DE LA COMPAGNIE FINANCIERE DE PARIS ET DES PAYS-BAS

(suite)

:	:	:	:	:	:
: ROLL Eric	: Warburg	:	: Warlungand CO	: Bank of England	:
:	: (GB)	: 16	:	: Times News Papers	:
:	: (PDG)	:	:	: Chrysler UK Ltd	:
:	:	:	:	:	:
: ROUX Ambroise	: CGE (PDG)	: 11	: CGE ; Alsthom	: CCF ; Crédit National	:
:	:	:	: Atlantique	: PUK ; Pétrofigaz (Empain	:
:	:	:	: CIT Alcatel	: et Paribas)	:
:	:	:	:	:	:
: THOMAS Philippe	: PUK	:	: PUK ; Cegedur	: Société Générale	:
:	: (PDG)	: 13	: Howmet ;	: CFP	:
:	:	:	: Ugine Aciers	:	:
:	:	:	: Alu Pechiney	:	:
:	:	:	: PCUK	:	:
:	:	:	:	:	:

La lecture des deux tableaux est significative par la diversité des liens ainsi établis et par la spécificité de chacun des groupes. Ces relations ont un sens puisque les administrateurs considérés ont tous une base de départ (le PDG d'un groupe est admis en tant que tel comme administrateur d'un autre groupe). Ces relations ont également une pondération selon qu'il s'agit des principaux responsables (PDG actuel, ancien PDG généralement Président d'honneur ainsi que PDG adjoint au Directeur général selon les cas) ou d'un administrateur ordinaire.

Représenté graphiquement, le tableau des conseils d'administration des deux groupes donne les résultats suivants (flèches orientées maigres lorsqu'il s'agit d'un administrateur et grasses lorsqu'il s'agit d'un PDG, PDGH ou vice PDG)(1) :

Ce graphique appelle des remarques de nature très différentes (et complémentaires) de celles faites à partir de l'étude des participations financières intergroupes. En effet les liens personnels ne doublent pas des liens financiers déjà établis. Aucun administrateur des sociétés mères de Suez ou de Paribas n'est présent dans des groupes dans lesquelles celles-ci détiennent plus de 40 % de la part - relative - du capital. Par contre, la majeure partie des échanges se fait avec des groupes pour lesquels la part relative du capital détenue est nulle ou très faible.

- d'autre part ces liens ainsi établis délimitent deux ensembles qui ne se recoupent pratiquement pas. A l'exclusion des présences communes directes dans le Crédit National et Thomson Brandt et indirectes dans Rhone Poulenc-Pricel, ou dans des filiales principales de la CGE et de la CFP, la présence d'un administrateur de Suez dans un conseil d'administration semble aller de pair avec l'absence d'administrateur de

(1) Les liaisons relatives à Mr. Huvelin ont été omises, celui-ci étant considéré plus comme un représentant du CNPF dans son ensemble (il en a été président avant Mr. Ceyrac) que d'un groupe particulier.

Paribas et vice versa. Présomption de domaines réservés, renforcés par l'envoi d'administrateurs dans chacune des deux principales sociétés financières de Télécommunications : Finextel (pour Paribas) et Codetel (pour Suez)

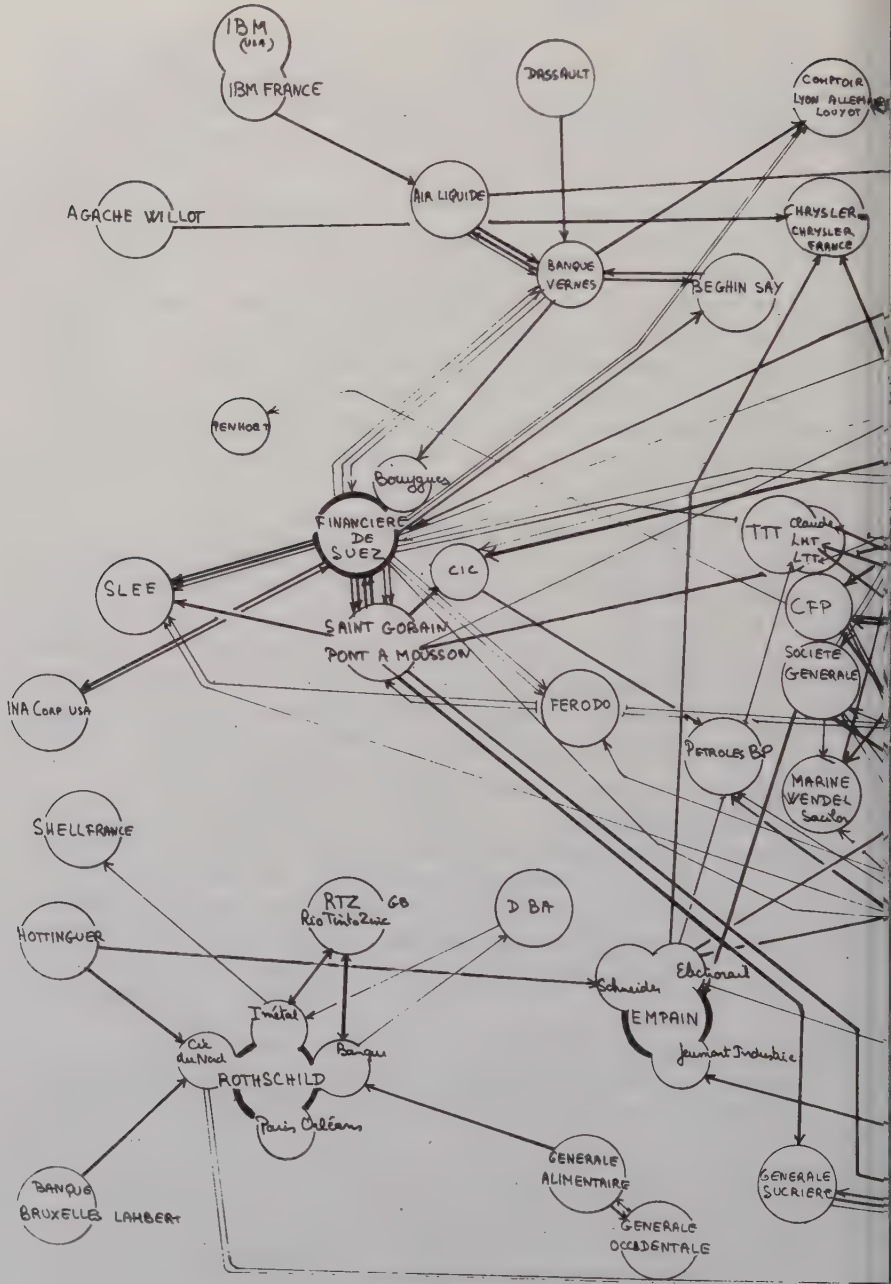
- du centre Suez part un certain nombre de liaisons personnelles mais il n'en revient aucune à l'exclusion du PDG de Saint Gobain-Pont à Mousson qui prend part à la direction du même groupe financier ; de celui d'INA corporation depuis le rapprochement des deux groupes et d'un administrateur du groupe de Wendel. Une première interprétation pourrait être la suivante : le pouvoir part du groupe Suez, il ne s'y discute pas, les rapports de forces s'établissent à l'intérieur des conseils d'administration des groupes dans lequel Suez délègue ses propres administrateurs.

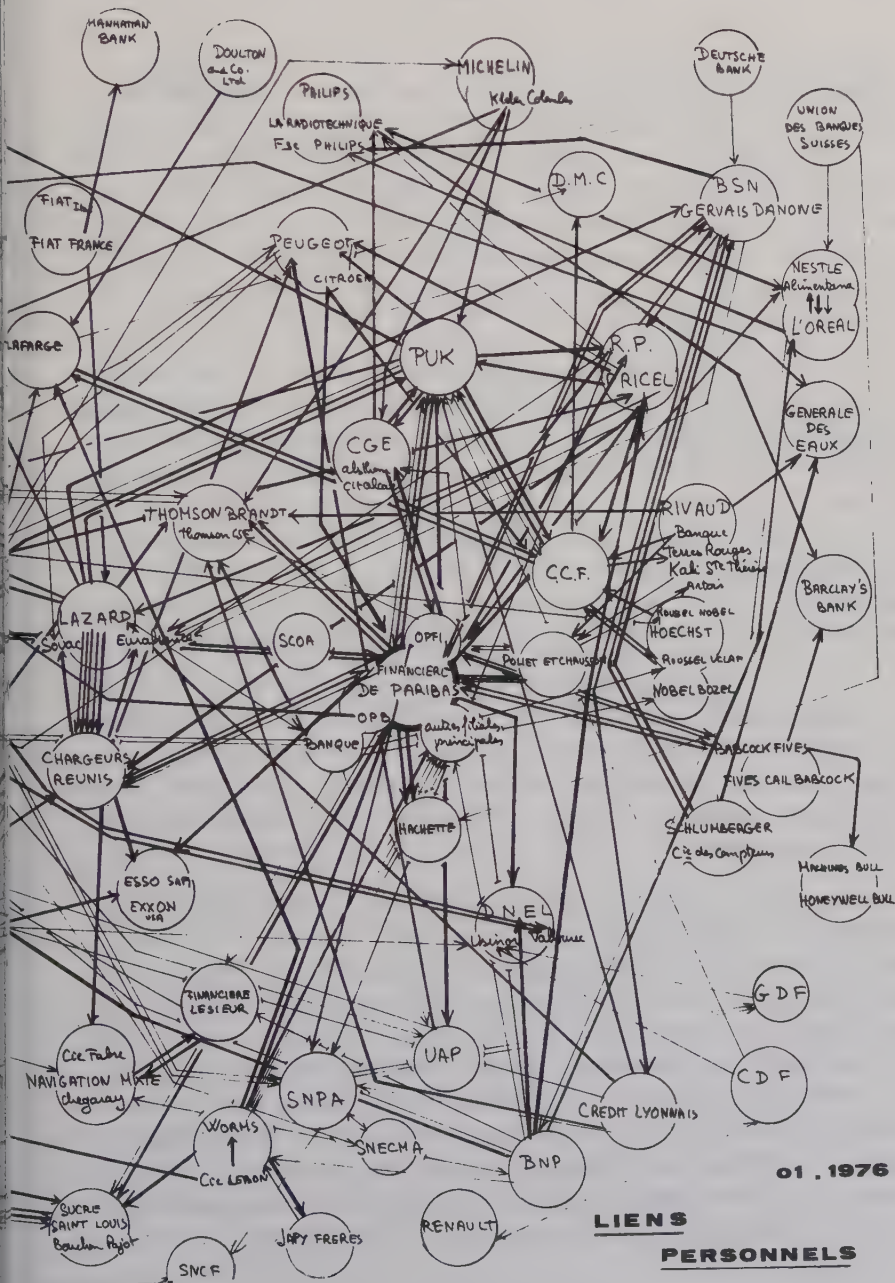
- les relations personnelles autour de Paribas sont d'une autre nature. Celles-ci sont dans la plupart des cas à double sens, et concernent le plus fréquemment les plus hauts responsables : PDG ou vices PDG. Il semble s'agir plutôt d'échanges entre centres multiples de pouvoir : BSN-GD, les Char-geurs Réunis, PUK, la CGE ou le groupe britannique Warburg au même titre peut-être que Paribas lui-même. Ce type de liens est le reflet de la fonction plus fédérative de Paribas.

Ces remarques s'appliquent mieux encore si on considère les liens non seulement de Suez et Paribas aux différents groupes mais des différents groupes entre eux comme l'atteste le tableau ci-dessous. Nous avons élargi pour ce faire la notion de société mère à quelques holdings ou filiales essentielles et avons ajouté quelques groupes comme Worms, la BNP ou Exxon. La configuration des alliances se dessine de façon plus précise.

Ce graphique renforce la remarque précédente concernant la polarisation différente autour de Suez et autour de Paribas. Mais il montre clairement qu'il existe des centres d'influence







01.1976

fermés (Rothschild, Empain) ou ouverts (Lazard, Worms) d'où partent l'essentiel des flèches tandis que d'autres groupes (CCF, PUK, CGE, BNP, RP Pricel, BSN-GD) sont des lieux d'inter-relations systématiques. Enfin, des groupes d'une troisième catégorie (Hachette, DNEL, Perodo) semblent plutôt des lieux qui doivent compter, en dehors du pouvoir des capitaux traditionnels, avec d'autres alliés sans pouvoir en retour peser sur la stratégie de ceux-ci.

Laissons momentanément de côté l'analyse qualitative pour tenter d'appliquer une méthode générale à tous les groupes de notre échantillon. Nous prendrons l'ensemble des membres des conseils d'administration des sociétés mères de groupes de l'échantillon et établirons les liens entre ceux-ci et les autres sociétés mères. Nous ne retenons qu'une société mère par groupe sauf quelques exceptions comme le groupe Empain-Schneider (Electrorail + Schneider) ; de même, pour les groupes étrangers, ne seront retenues que les sociétés mères en France.

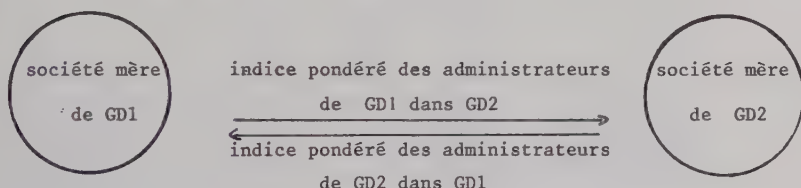
Nous avons procédé en trois étapes : 1 - le recensement de tous les liens existants ; 2 - quantification de ces liens ; 3 - établissement d'un tableau d'ensemble de ces liens sous forme d'un seul chiffre par relation orientée entre deux groupes. Le tableau suivant ne donne que les résultats obtenus lors de la troisième étape.

Pour la quantification, deux relations différentes doivent être établies selon qu'il s'agit d'un PDG, d'un des deux groupes ou d'un administrateur ordinaire. En effet la part prise par un PDG dans les liens directs est beaucoup plus importante que celle d'un administrateur ordinaire (ce qui ne se retrouvera pas au niveau des liens familiaux). Nous serons donc amenés à établir une pondération de 4 (poids choisi par itération) pour une relation établie par le PDG d'un groupe (et dans quelques cas d'espèces par le PDG honoraire ou l'associé gérant pour les sociétés en nom collectif) et une pondération de 1 pour tout autre administrateur.

L'indice corrigé sera égal à la somme des relations ainsi établies, pondéré par le nombre de sièges existants dans chaque conseil d'administration. Les indices seront donc ramenés en proportion de l'importance de l'ensemble du Conseil (la règle générale de 12 membres par Conseil n'est qu'un maximum légal, porté à 24 lors des fusions comme pour PUK ou Rhône Poulenc).

On remarquera que les données présentées dans ce tableau ne sont pas calculées par rapport à un indice de référence 100. Pour éliminer l'appauvrissement du dénombrement par des arrondis successifs, cette étape sera effectuée directement dans la dernière partie du chapitre au cours des opérations de rapprochement des divers indices entre eux.

La relation ainsi établie :



. est orientée ($GD1 \rightarrow GD2 \neq GD2 \rightarrow GD1$)
donc non symétrique ($\beta_{1,2} \neq \beta_{2,1}$)

- . est comparable à l'ensemble des indices de même nature
- . n'est pas comparable aux autres indices tels que ceux des participations financières réciproques.

Nous obtenons ainsi une matrice de 2 304 indices auxquels nous ajoutons 9 autres variables soit 945 indices supplémentaires. Ces 9 autres variables sont celles établies entre les groupes Rivaud, Vernes, Worms, Lazard, CCF, les entreprises nationalisées et les principaux groupes étrangers présents en France d'une part et notre échantillon d'autre part. Dans le

[illegible]

Indice β

[illegible]

cas d'ensembles de sociétés, il n'est pas possible d'établir le niveau exact de l'indice ; le mot "oui" indique qu'il y a une liaison effective. Pour le cas du groupe Lazard où le nombre d'associés gérants conduit à trouver des indices particulièrement élevés, ceux-ci seront ramenés à un maximum de 100.

Le tableau d'indices des liaisons financières (indices *B*) ainsi obtenu représente de manière chiffrée le schéma des flèches qui précède. Il sera analysé avec l'ensemble des autres indices en fin de chapitre.

C - REPRESENTATION DES RELATIONS A CARACTERE INDUSTRIEL : indice *Y*

Deux types de relations industrielles sont possibles entre les groupes autonomes : la création de sociétés communes et l'association ponctuelle pour la production d'une marchandise spécifique. Le deuxième type ne se prête pas, en l'état actuel de la connaissance et du dénombrement statistique à une analyse normative complète ; elle fera l'objet du chapitre sept sur les stratégies industrielles et financières autour des ENSEMBLES MARCHANDISES.

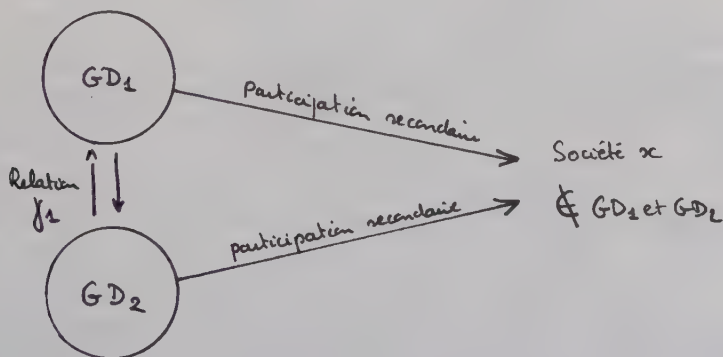
La constitution de sociétés communes par contre se prête mieux à l'établissement d'indices de proximités des groupes les uns par rapport aux autres (1). La valeur de cette association peut se mesurer en fonction des capitaux engagés, des chiffres d'affaires, des valeurs ajoutées ou plus simplement du nombre même d'associations considérant que chaque filiale, créée à parité est le fruit d'un accord qui à priori reflète une capacité d'accords, une proximité entre deux groupes égale, quelle que soit l'importance financière de l'enjeu encouru. Nous retiendrons cette dernière mesure qui a en outre l'avantage de la simplicité et de l'exhaustivité des données existantes.

Le recensement du nombre de sociétés où participent plusieurs groupes présente trois cas distincts :

(1) Il s'agit des sociétés auxquelles participent l'une quelconque des filiales d'un groupe et non pas la société-mère uniquement

- indice γ_1 : deux ou plusieurs groupes peuvent se trouver posséder une faible partie du capital d'une société sans que ni l'un, ni l'autre, ni ceux-ci associés entre eux puissent en détenir la majorité de contrôle. La présence, sous forme de participations secondaires de plusieurs groupes est la plus fréquente au niveau des groupes bancaires et financiers. Le placement des emprunts, l'assurance des concours bancaires s'accompagne non pas d'une dépossession totale des propriétaires initiaux mais d'une prise de participation permettant de mieux connaître si ce n'est de contrôler l'évolution de la dite société. Se retrouvent ainsi fréquemment côte à côte tous les groupes investisseurs.

Cette proximité fortuite peut avoir une signification plus précise lorsque la prise de participation d'un groupe vient en fait conforter les visées de politique qu'un autre partenaire ne parviendrait pas à imposer seul. Ce fut ainsi le cas de la prise de participation de 3 % du capital d'Hachette par Worms, renforçant la position de Paribas.

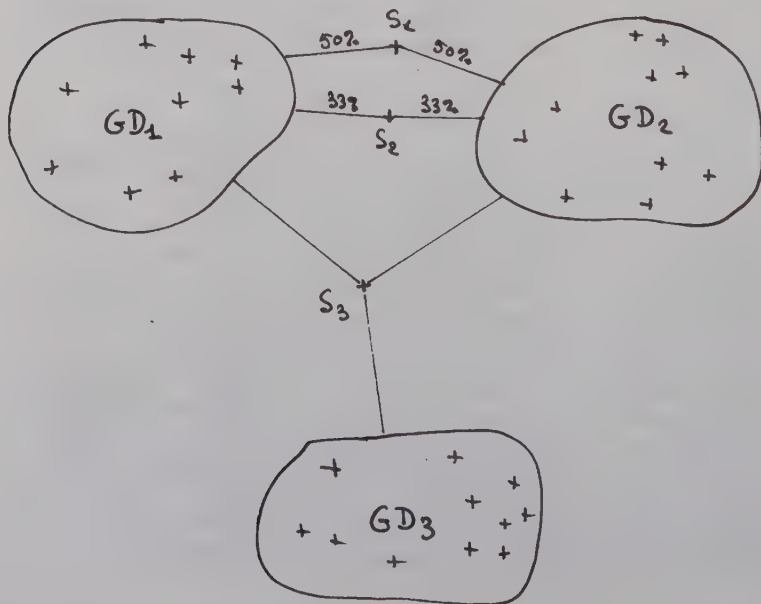


L'indice ainsi obtenu est symétrique, stable dans le temps, et de signification relativement faible.

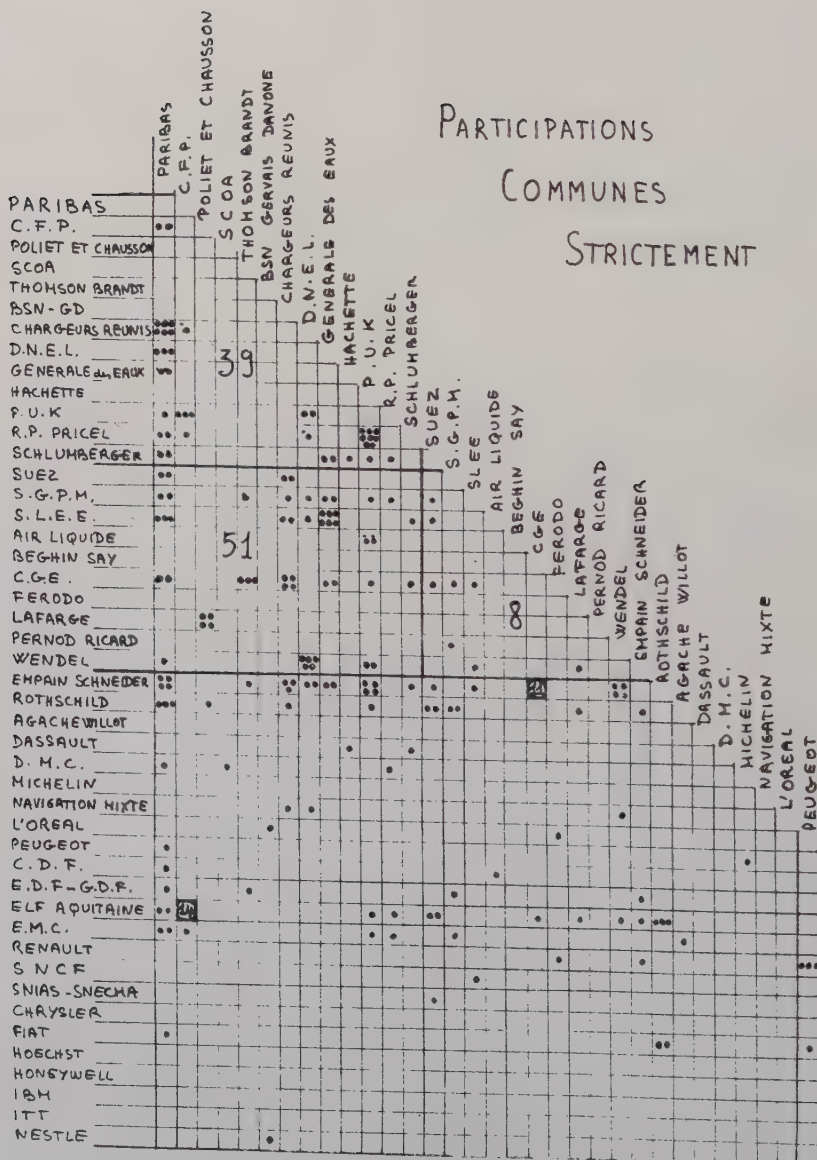
On remarque que l'indice est d'autant plus élevé que l'on a affaire à un groupe aux activités financières développées et diversifiées ; dans l'ordre décroissant Paribas, Suez, Empain. mais également Elf Aquitaine, Wendel, les Chargeurs Réunis, PUK et l'ensemble du secteur bancaire et industriel nationalisé.

La part relativement faible des relations entre groupes industriels est le reflet du caractère peu discriminant de la présence marginale de plusieurs groupes dans le capital d'une société.

- indice γ_2 - le deuxième cas met en présence deux ou plusieurs groupes qui créent une société à égalité de responsabilité. Cette situation est fréquente dans les secteurs nouveaux comme le nucléaire où les rapports de forces entre groupes ne sont pas encore clairement établis, dans la recherche ou encore pour des nouveaux points d'exploitation ou de distribution à l'étranger).

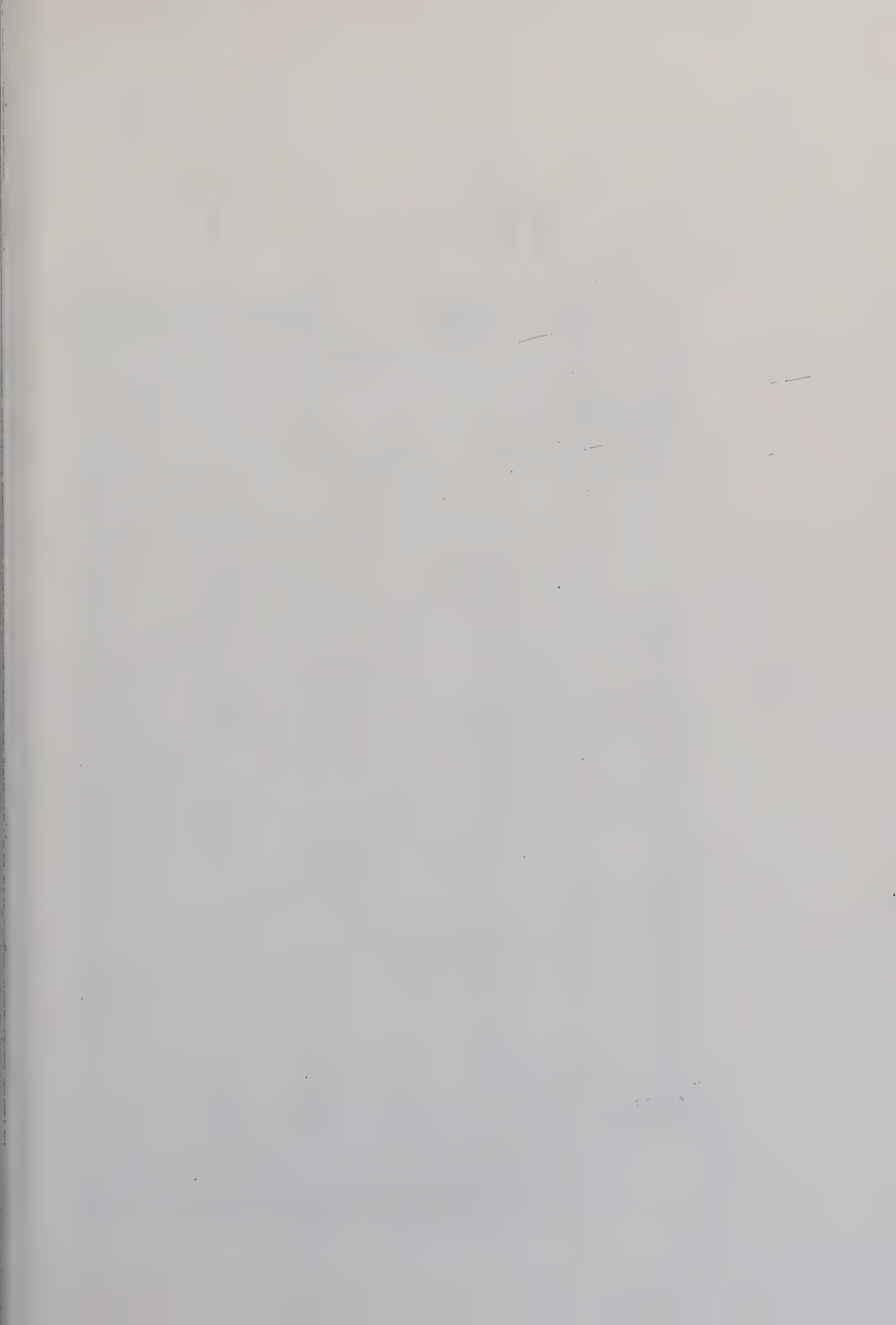


PARTICIPATIONS COMMUNES STRICTEMENT



Les associations à 50/50 ; 33/33/33 ; 17/17/17/17 etc... se font entre deux et jusqu'à dix partenaires. Les relations ainsi obtenues sont, par définition, symétriques, et relativement peu stables ; elles matérialisent souvent une alliance conflictuelle d'attente.

Le faible nombre des cas recensés : 275 contre 961 pour l'indice γ_1 et 436 pour l'indice γ_3 tient à ce que les sociétés ainsi constituées doivent gérer des situations d'attente dans des secteurs nouveaux ou à fort taux de risque. La gestion paritaire d'une société entraîne moins de conflits qu'elle n'en résoud momentanément par sa présence même. Il n'est donc pas étonnant que la plus grande partie de ces sociétés soit précisément constituée entre groupes appartenant à des aires d'influence différentes comme l'attestent les 51 cas recensés entre les groupes financiers Suez et Paribas. Ces filiales communes mettent le plus souvent en présence les groupes concurrents dans une même industrie : CFP et Elf Aquitaine, Empain et la CGE, la Générale des Eaux et la Lyonnaise des eaux, PUK et Rhône Poulenc Pricel, etc...



[illegible]

PARTICIPATIONS COMMUNES INEGALITAIRES

Indice γ_s

C.D.F.	EDF - GDF	ELF AQUITAINE	ENX	RENAULT	SNCF	SNIAS - SNECHA	CHRYSLER	FIAT	HOECHST	HONEYWELL	IBM	ITT	NESTLE	grands pétroliers	grands américains	grands européens	autres groupes étrangers	banques nationales	C.C.F.	LAZARD	WORMS	VERNOIS	RIVAUD	
																								PARIBAS
																								C.F.P.
																								POLLET ET CHAUSSON
																								SCOR
																								THOMSON BRANDT
																								BSN GERVAIS DANDON
																								CHARGEURS REUNIS
																								D.N.E.L.
																								GENERALE DES EAUX
																								HACHETTE
																								P.U.K.
																								R.P. PRICEL
																								SCHLUMBERGER
																								SUEZ
																								S.G.P.M.
																								S.L.E.E.
																								AIR LIQUIDE
																								BEGHIN SAY
																								C.G.E.
																								FERODO
																								LAFARGE
																								PERNOD RICARD
																								WENDEL
																								EMPAIN SCHNEIDER
																								ROTHSCHILD
																								AGACHE WILLOT
																								DASSAULT
																								D.H.C.
																								MICHELIN
																								NAVIGATION MIXTE
																								L'OREAL
																								PEUGEOT
																								C.D.F.
																								EDF - GDF
																								ELF AQUITAINE
																								ENX
																								RENAULT
																								SNCF
																								SNIAS - SNECHA
																								CHRYSLER
																								FIAT
																								HOECHST
																								HONEYWELL
																								IBM
																								ITT
																								NESTLE
																								grands pétroliers
																								grands américains
																								grands européens
																								autres groupes étrangers
																								banques nationales
																								C.C.F.
																								Lazard
																								Worms
																								Vernois
																								Rivaud

NS

on
France

- indice γ_3 - enfin les alliances inégalitaires existent lorsqu'un des groupes détient déjà la majorité absolue ou au moins relative du capital d'une société

GD1 $\succ$ 50 % ou pourcentage de contrôle $\succ$ GD2

Le partenaire second ne joue pas de rôle stratégique pour la prise de contrôle de cette société ; le pouvoir est durablement détenu par le groupe majoritaire (ici GD1). Par contre, l'alliance volontaire des deux groupes a pour fondement leur complémentarité.

L'établissement du tableau de ce type d'alliance montre que tous les groupes (à l'exception des groupes traditionnellement fermés comme Poliet et. Chausson, Hachette, Pernod Ricard, Agache Willot, Dassault, Michelin et des groupes étrangers) procèdent à de telles alliances, ouvrant ainsi leurs filiales à des partenaires minoritaires. Par contre, les groupes participant minoritairement à ces associations sont beaucoup plus limités : il s'agit d'abord des groupes financiers, des groupes bancaires ainsi que des groupes industriels les plus puissants ou occupant une position de leaders dans la structuration du capitalisme français (CFP, SNEA, PUK, Wendel, DNEL).

Ce troisième indice mettant en rapport un groupe majoritaire et un groupe minoritaire ne peut être symétrique.

L'indice global représentant la distance, selon le critère des filiales communes entre les différents groupes sera obtenu en faisant une moyenne pondérée des trois séries d'indices déjà obtenus.

Les pondérations seront les suivantes :

- participations communes par participation secondaire
(GD1 - GD2) 1
indice symétrique, qui sera donc reproduit deux fois pour pouvoir être additionné à l'indice non symétrique des alliances inégalitaires (coefficient global de pondération = 2)
- filiales communes par participations strictement égalitaires
(GD1 - GD2) 2
indice également symétrique reproduit deux fois (coefficient global de pondération = 4)
- alliances inégalitaires
(GD1 - GD2) 6
indice non symétrique

Les différentes étapes de l'établissement de cet indice ont donc été le recensement des participations communes et leur répartition selon les trois critères établis plus hauts. Les données obtenues ont été ensuite pondérées et sommées. Nous reproduisons dans le tableau ci-dessous le résultat final : chacun des indices ainsi présentés étant la somme pondérée des trois indices calculés séparément.

Ces indices sont :

- comparables entre eux
- non symétrique $\gamma_{1,2} \neq \gamma_{2,1}$
- non comparables aux autres séries d'indices préalablement établis.

	PARIBAS	C.F.P.	POLLET ET CHAUSSON	SCOA	THOMSON BRANDT	BSN GENVAIS DANONE	CHARGEURS REUNIS	D.N.E.L.	GENEVAISE DES EAUX	HACHETTE	D.U.K.	R.P. PRICE	SCHLUMBERGER	SUEZ	S.O.P.H.	S.L.E.E.	AIR LIQUIDE	REGHIN SAY	C.G.E.	FERROD	LAFARGE	PERARD RICARD	WENDEL	EMPAIN SCHNEIDER	ROTHSCHILD	AGACHE WILLOT	DASSAULT	D.M.C.	MICHELIN	NAVIGATION MIYTE	L'OREAL	PEUGEOT
PARIBAS	24	7			2	31	34	4	1	15	8	40	29	3			15	1		2	20	34	26	4	5	3						
C.F.P.	32						3			16	3	20	3					4		1	1	13	1	1	1							
POLLET ET CHAUSSON	7											2									10					1	1					
SCOA					1	1																9										
THOMSON	9						6			7		9	9				20					4										
B.S.N - G.D.			1								1	1					1	1					1									2
CHARGEURS REUNIS	33		7														37	3	7		12	2	23	13					1	4		1
D.N.E.L.	56	9				8					16	8				1							24	45	1					2		1
GENEVAISE DES EAUX	26											17	4	2	45						40		12	15	4							
HACHETTE	1																															
P.U.K.	16	36			1	2	5	6				30	2	8	5	6	1	1	1		4	45	40	32					1			1
R.P. PRICE	24	3				2	2				10	5	1	2																		
SCHLUMBERGER	10				1		5	2				3	2																			
SUEZ	42	26			3	29	2	1	1	1	9	12	10	4	1						2		6	26	4			1				
S.G.P.M.	24				3	13	3	5	2		3	9			5	5				4	1	15	2	10	2				1			7
S.L.E.E.	21	12				7	7	36				2	15	5						3		9	6	1								
AIR LIQUIDE	3																															
REGHIN SAY												3																				
C.G.E.	27	7			16	1	11	6	4		5	2	20																			
FERROD	1					1																										
LAFARGE	2					1	6		1																							
PERARD RICARD	2																															
WENDEL	56	7																														
EMPAIN SCHNEIDER	33	2			10	17	19	7		14		2	14	2	9																	
ROTHSCHILD	14	13	3	14	1	48	1			32		20	4	1	1																	
AGACHE WILLOT																																
DASSAULT	1	2	1							2		2	4	1		1	1	1														
D.M.C.	3		1	3																												
MICHELIN											1		1	1																		
NAVIGATION MIYTE	9					4	9																									
L'OREAL					2																											
PEUGEOT	9					1	6		1			6	1																			
C.D.F.	15	7				1	12		1			14	2		3																	
ED.F. G.D.F.	11	2					4		2		1	8	1		1																	
ELF AGOMING	24	87					3	3				17	9																			
EMC.	5	2			4		6		2	2		3																				
RENAULT	9				1	2	2		1	1	7																					
S.N.C.F.	5	1																														
SNIAS-SNECHA	2	1	1	1								4	6		1																	
CHRYSLER	6																															
FIAT	2																															
HOECHST	1	1								4	1																					
HONGY WEL																																
I.B.H.																																
I.T.T.					6						1																					
NESTLE																																
Grands petroleux	87										4		4	4																		
Grands americains	1	4	1				6																									
Grands europeens	35	15				4	19				2	10	6	3		2	6															
autres Grands etrangers	2	2				1					1																					
Banques Nationalistes	35		1	1		7					8	1	28	5	6	3	6	3	1													
C.C.F.	2																															
Lazard	4				1	19				1		3																				
Worms	15	8			1	2				1		12	1	2																		
Verns	4																															
Rivaud	2	2				1	1			7		8																				

INDICE PONDERE DES ENGAGEMENTS FINANCIERS COMMUNS

INDICE POND																									
ENGAGEMENTS																									
COMMUN																									
C.D.F.	EDF - GDF	ELF AQUITAINE	EMC	RENAULT	GNCF	SNIAS SNECHA	CHRYSLER	FIAT	HOECHST	HONEYWELL	IBH	ITT	NESTLE	grands petroliers	grands americains	grands europeens	autres grsps etranges	Bankes Nationalises	CCF	Lazard	Worms	Verns	Rivaud		
3	5	12	11	3	5	1		2	4					6	1	31	1	65	2	4	21	1	2	PARIBAS	
2	2	75	1		1	1		1						53	4	9	2			8			2	C.F.P.	
															1									POLLET ET CHAUSSON	
															1									SCOA	
	4	6		1	1									6						1	1			THOMSON ARANDT	
													2											BSN - GERVAIS DANONE	
1	6	8			2									6	10	1	7	1	10	1	1	1	1	CHARGEURS REUNIS	
	3			2	1										18						2		1	D.N.E.L.	
	4	9																	6					GENERALE DES EAUX	
1	2	14	14	1	1	2			4			1	4	16	25	1	14	13	1	1	1	1	1	HACHETTE	
			14					7							10							6		P.U.K.	
	1			4												1					6			R.P. PRICE	
2	2	17		1	4	4								4	2	15	1	52	3	3	6	9	14	SCHLUMBERGER	
2	3	6			1									4	3	5								SUEZ	
	1	8				2											6			14		2		S.G.P.M.	
3						1		2									2	3			1			S.L.E.S.	
																						1		AIR LIQUIDE	
2	3	3		1	6									1	10	6	15	8		1				BEGHIN SAY	
					9																			C.G.E.	
	2																							FERODO	
																								LAFARGE	
																								PERNOD AICARD	
12	2	40		7	2									6	1	12	3							WENDEL	
8	7	14		16	4	1			2			1		13	2	1	20	1		6	12			EMPRIN SCHNEIDER	
														1	12	23	1	52						17	ROTHSCHILD
																								1	AGACHE WILLOT
																								1	DASSAULT
																								1	D.H.C.
																								1	MICHELIN
																								1	NAVIGATION HIXTE
																								1	L'OREAL
18														1	2									1	PEUGEOT
																								1	C.D.F.
8	13			2	3	1																		1	EDF - GDF
13	6			2										58	1	1	4			18				1	ELF AQUITAINE
6																								1	EMC
																								1	RENAULT
																								1	GNCF
																								1	SNIAS-SNECHA
																								1	CHRYSLER
																								1	FIAT
																								1	HOECHST
																								1	HONEYWELL
																								1	IBH
																								1	ITT
																								1	NESTLE
																								1	grands petroliers
																								1	grands americains
																								1	grands europeens
																								1	autres grsps etranges
																								1	Bankes nationalises
																								1	CCF
																								1	Lazard
																								1	Worms
																								1	Verns
																								1	Rivaud

NS

on
France

D - AUTRES RELATIONS STRUCTURANTES DES ENSEMBLES FINANCIERS

Ces données ne représentent pas tous les types de liens qui peuvent être tissés entre groupes autonomes. Nous avons déjà souligné les liens existant avec et par l'intermédiaire de l'Etat ; ceux établis au niveau de la production d'ensembles marchandises (voir le chapitre sept) ; il en est également de même des liens familiaux entre dirigeants de groupe, ou entre ceux-ci et les dirigeants d'autres institutions et en particulier des divers rouages de l'Etat.

Ainsi l'appartenance d'un PDG ou d'un administrateur de société mère de groupe à plusieurs conseils d'administration, et ses liens avec l'appareil directement ou par famille interposée ne sont pas le résultat du hasard, même si elles ne reflètent pas systématiquement une nécessité. Rien ne nous permet de gommer cette partie de la réalité constitué du réseau de liens personnels tissés par l'activité directe des dirigeants des groupes. Mais rien ne nous permet d'ignorer non plus les liens qui unissent les dirigeants entre eux.

La généralisation des Sociétés Anonymes c'est à dire de l'appel au grand public pour la constitution du capital des sociétés n'a pas été accompagnée de transfert de propriété effective ou de pouvoir correspondant dans les entreprises. On retrouve au sein même des conseils d'administration de chacun des groupes des membres des familles qui sont à leur origine même si celle-ci remonte à 100 ou 150 ans.

Denain, Nord Est Longwy, qui détient Usinor et Vallourec, reste dirigé par les descendants des fondateurs des firmes d'origine du 19^e siècle : les Nervo (descendants des Talabot), les Raty, les Lavessière. M. Hannotin, PDG des Ciments français qui siège au Conseil de DNEL est également parent des Nervo. Au conseil de PUK siège un descendant direct du fondateur F. Kuhlmann ; P. Jouven ex PDG du groupe est allié avec

M. Gutmann, PDG de la filiale chimique du même groupe (lui-même marié à une nièce du général de Gaulle). L'actuel PDG, Ph. Thomas est allié aux Cartier Bresson, vieille famille textile.

A la CGE, on peut noter la présence de Richard Baumgartner (frère de Wilfrid Baumgartner, ancien ministre des finances) qui siège aussi à PUK, à Peugeot... gendre d'Edouard Mercier, "roi" de l'électricité entre les deux guerres ; celle de P. Huvelin et de J. Matheron tous deux gendres d'un autre magnat de l'électricité d'avant guerre : Giros fondateur de la SGE. Il n'existe par exemple officiellement aucun lien financier entre l'Air Liquide et la Compagnie Générale des Eaux, mais le PDG du premier groupe jusqu'en 1976 se trouvait être le frère du PDG du second, tous deux fils du PDG fondateur de l'Air Liquide. Cette proximité, rapprochée de la complémentarité évidente des activités (gaz et eau), ne manque pas de poser problème.

L'essentiel n'est pas de coller une étiquette - "capital familial" ou "capital technocratique" - il n'est pas non plus de repérer 200, 100 ou 50 familles, mais est de reconnaître que les liens familiaux sont l'un des moyens - peut-être le principal - par lequel la bourgeoisie, et en particulier la bourgeoisie financière, assure et reproduit dans le temps son contrôle sur les capitaux ("individuels" ou "fusionnés") qu'elle met en valeur.

A travers les transformations de la structure du capitalisme français, le renforcement ou la constitution de groupes monopolistes dans l'industrie ou la banque, s'est opérée une recomposition des fractions de la bourgeoisie, une redéfinition des rapports de force, caractérisée principalement par l'établissement de l'hégémonie de l'oligarchie financière. Cette recomposition a été d'abord imposée par l'internationalisation du capital à la suite de la Deuxième Guerre Mondiale et de l'établissement de la domination de l'impérialisme

américain. Mais cette recomposition n'a pu être menée à bien que par un renouvellement profond des formes et du contenu du pouvoir politique, l'éviction du personnel politique de la IIIe et IVe République et son remplacement par un personnel lié à l'oligarchie financière.

Relations de voisinages qui sont révélées par l'enquête et ne peuvent guère être incluses dans une grille normative. Un type de liens peut cependant être recensé avec une relative exhaustivité : les liens familiaux des administrateurs de sociétés, en particulier de sociétés mères de groupe. Le Centre de Sociologie Politique de l'Université de Paris II (1) a déjà analysé l'origine sociale et le déroulement de carrière des principaux dirigeants politiques, militaires et industriels en France. A partir d'une étude statistique d'un échantillon de dirigeants étudiés selon les informations communiquées par les intéressés eux-mêmes (Who's who in France) l'homogénéité des classes dirigeants (selon une segmentation en catégories socio-professionnelles et non en classes sociales) a bien été établie au delà de leur affectation particulière (privé-public) ou de qualification (polytechnique, ENA...)

Il semble aujourd'hui possible d'aller plus avant dans la critique des thèses du "contrôle technocratique" (2) des groupes et en particulier le travail engagé par une équipe du CERCA, dont la thèse en cours de Patrick ALLARD (3), doit

(1) cf. Pierre BIRNBAUM, Charles BARUCQ, Michel BELLAICHE et Alain MARIE *La classe dirigeante française*. PUF, 1978.

(2) François MORIN classe encore sous le terme de "contrôle technocratique industriel" les groupes PUK, DNEL, CGE, Marine Firminy, Lafarge et Air Liquide et sous celui de "Contrôle technocratique bancaire" Suez et Paribas *La structure financière du capitalisme français*, op. cit. pages 83 et 88

(3) Patrick ALLARD *Transformation de la bourgeoisie et transformation du système productif* thèse en Sciences Economique, en cours

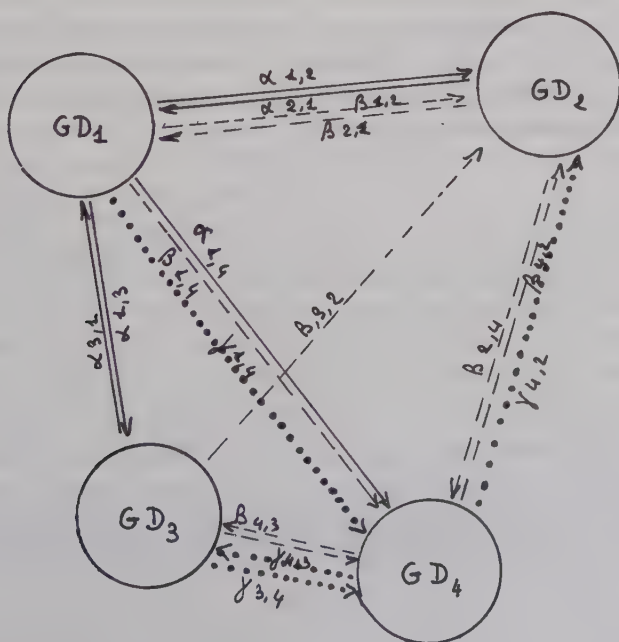
compléter utilement l'analyse concrète de la notion de "bourgeoisie" et des rapports entre le champ des alliances financières et celui des alliances familiales.

E - REPRESENTATION DES INDICES DE RELATIONS INTER-GROUPES

OBTENUES

Nous avons établi trois séries de données α, β, γ - non symétriques et non comparables entre eux - caractéristiques de divers liens existants entre les 48 groupes de départ (et accessoirement vis à vis de groupes supplémentaires considérés uniquement dans leurs relations avec les groupes de départ.)

La graphie ci-dessous montre les types de relations possibles, soit 13 824 données représentatives des 2 304 relations binaires entre groupes.



α = indice des participations financières entre sociétés mères des groupes

β = indice des liens personnels constitués par des administrateurs communs au niveau des sociétés mères de groupes

γ = indice des participations financières communes dans des sociétés industrielles, commerciales ou financières

Ces critères, aussi limités soient-ils, présentent l'avantage d'une entière exhaustivité (sauf erreur ou omission dans les nombreuses étapes de calculs intermédiaires) et d'une cohérence interne assez grande. Nous partirons donc de cet acquis pour calculer les distances entre groupes.

5. 3 DETERMINATION D'UNE DISTANCE UNIQUE ENTRE DEUX GROUPES

La relation entre deux groupes GD_i et GD_j est caractérisée par six chiffres, ou six indices qui ont des bases différentes deux à deux (le calcul à base 100 n'offrant pas d'intérêt particulier et risque de perdre en précision par l'abandon obligé de décimales)

$$\left[\begin{matrix} i, j \\ 3 \end{matrix} \right] \quad \left\{ \begin{matrix} 1 \leq i \leq 46 & 46 = \text{nombre de groupes directs (1)} \\ i < j \leq 46 \\ 3 = \text{nombre d'indices} \end{matrix} \right.$$

on obtient un tableau du type suivant :

(1) il y a en fait 48 groupes mais sont regroupés en un même indice EDF et GDF d'une part et SNIAS et SNECMA d'autre part

	GD_1	GD_2	GD_3	...	GD_{46}
GD_1	$\diagdown$	$\begin{matrix} I_{1,2} \\ I_{1\bar{2}3} \end{matrix}$	$\begin{matrix} I_{1,3} \\ I_{1\bar{2}3} \end{matrix}$	...	$\begin{matrix} I_{1,46} \\ I_{1\bar{2}3} \end{matrix}$
GD_2	$\begin{matrix} I_{2,1} \\ I_{1\bar{2}3} \end{matrix}$	$\diagdown$	$\begin{matrix} I_{2,3} \\ I_{1\bar{2}3} \end{matrix}$	...	$\begin{matrix} I_{2,46} \\ I_{1\bar{2}3} \end{matrix}$
GD_3	$\begin{matrix} I_{3,1} \\ I_{1\bar{2}3} \end{matrix}$	$\begin{matrix} I_{3,2} \\ I_{1\bar{2}3} \end{matrix}$	$\diagdown$	...	$\begin{matrix} I_{3,46} \\ I_{1\bar{2}3} \end{matrix}$
...	...	...	...	$\diagdown$	...
GD_{46}	$\begin{matrix} I_{46,1} \\ I_{1\bar{2}3} \end{matrix}$	$\begin{matrix} I_{46,2} \\ I_{1\bar{2}3} \end{matrix}$	$\begin{matrix} I_{46,3} \\ I_{1\bar{2}3} \end{matrix}$	...	$\diagdown$

Il faudra successivement transformer chaque ensemble de 3 indices disparates en un seul indice inclus dans une matrice non symétrique avant de transformer ces indices - d'autant plus grands que les liens qu'ils représentent entre deux groupes sont forts - en distances comparables - d'autant plus petites que les liens qu'ils représentent sont forts. Le traitement de ces distances pourra alors donner certaine réponse sur la pertinence des proximités entre groupes.

Etablissement d'un indice unique et dissymétrique représentant les liens observés entre deux groupes : il se pose d'abord un problème de pondération. On considèrera que, sur l'ensemble du modèle, chaque indice a la même influence. Cela revient à pondérer chaque indice I_k de telle sorte que la somme $\sum I_k$ étendue à toutes les paires de groupes soit égale pour chaque indice. Autrement dit, on considère que la somme des indices représentatifs d'un type de liens entre tous les groupes est aussi significative que la somme des indices représentatifs d'un autre type de liens.

L'indice unique dissymétrique représentant les liens observés entre deux groupes GDx et GDy sera obtenu en effectuant le produit pondéré des différents indices pondérés soit :

$$I_{xy} = \frac{\sum_{k=1}^3 I_k^{xy}}{\sum I_k^n} = \left(\frac{I_{\alpha}^{xy}}{\sum I_{\alpha}^n} \right) \left(\frac{I_{\beta}^{xy}}{\sum I_{\beta}^n} \right) \left(\frac{I_{\gamma}^{xy}}{\sum I_{\gamma}^n} \right)$$

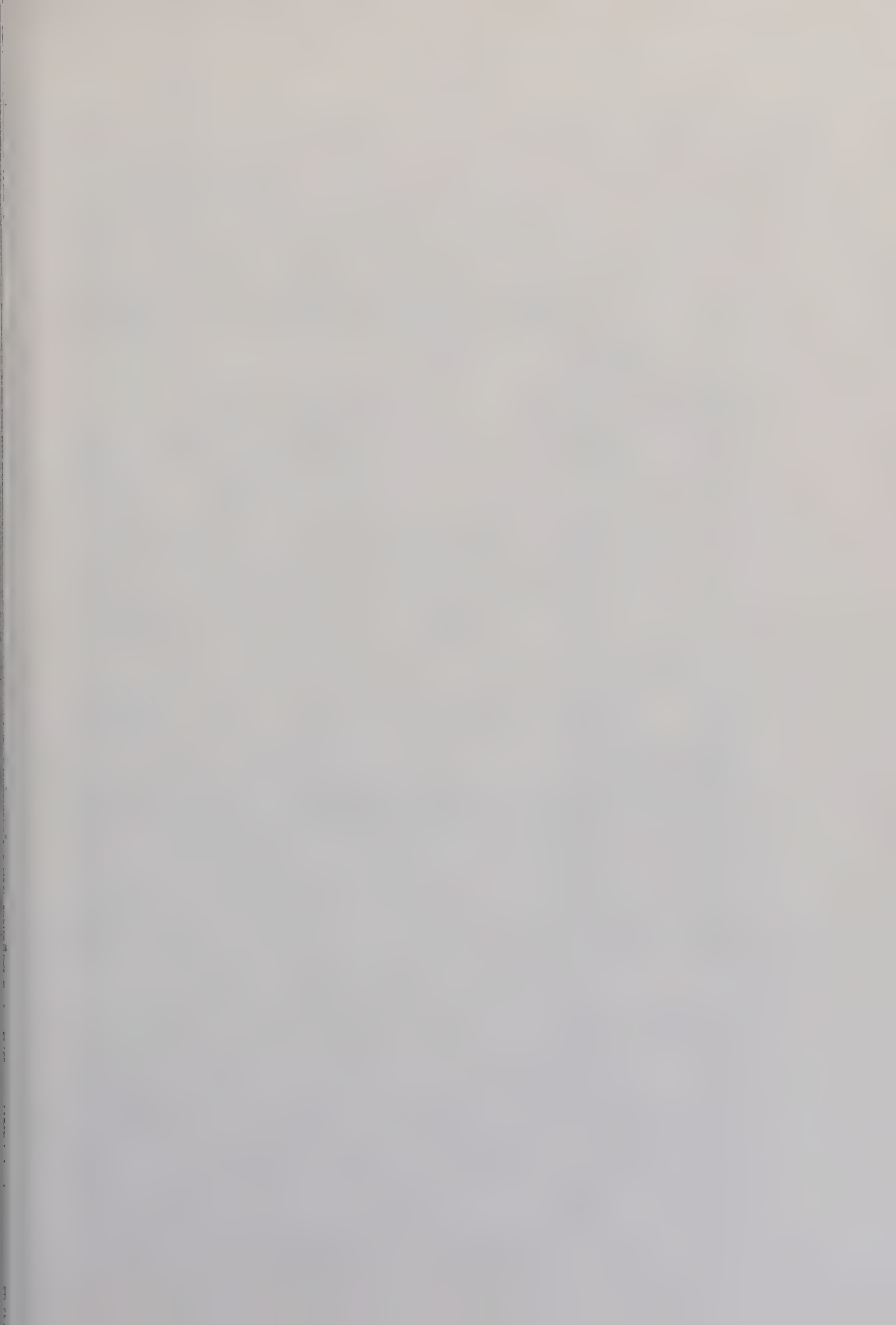
ou α , β et γ sont les 3 indices de départ et n le nombre d'indices du même type pouvant exister entre les groupes (ici $n = 230$) le chiffre obtenu étant de ce fait extrêmement petit, on multipliera le numérateur de chacun des termes du produit par un nombre arbitraire permettant d'obtenir des grandeurs simples éliminant au mieux les décimales (une pondération de 5 000 sera satisfaisante pour le cas présent).

Le tableau précédent donne l'indice global des relations dissymétriques entre les groupes de l'échantillon.

Ce tableau doit être interprété du point de vue du caractère dissymétrique des informations qu'il apporte. Il représente en ligne les relations de caractère dominant : relation d'un groupe à chacun des autres ; et en colonne celles de caractère dominé : relation de chacun des groupes à l'un d'entre eux. Ainsi, en comparant les sommes des indices en lignes par rapport à ceux en colonnes, on peut déterminer quatre types de groupes.

1. Les groupes plutôt indépendants totalisent dans un cas ou dans l'autre un nombre faible de relations : inférieures à 100 dans le cas présent

2. les groupes très dépendants et pour lesquels l'écart entre la somme des indices de ces groupes aux autres groupes et la somme des indices des autres groupes à celui-ci est maximale et en tout cas supérieur à 100 % de la somme des indices de ce groupe aux 45 autres.



CARACTERE DOMINANT	PARIBAS	C.F.P.	POLLET ET CHAUSSON	SCOA	THOMSON BRANDT	BSN - GD	CHARGEURS REUNIS	D.N.E.L.	GENERALE DES EAUX	HACHETTE	P.U.K.	R.P. PRICEL	SCHLUMBERGER	SUEZ	S.G.P.M.	S.L.E.E.	AIR LIQUIDE	BEGHIN SAY	C.G.E.	FERODO	LAFARGE	PERNOD RICARD	WENDEL	ENHAIN SCHNEIDER	ROTHSCHILD
PARIBAS		109	42	226	246	43	145	153	18	266	84	54	72	28	31	22	4	27	1	3	26	70	34		
C. F. P.	104					2	4				22	4		26					22				1	2	27
POLLET ET CHAUSSON	97							108					2							23				4	
SCOA	15				1	1																		10	
THOMSON BRANDT	10						8			9		26	22						36				5		
BSN - GD	62		1								56	1	1					1	1					1	
CHARGEURS REUNIS	122	2	9				2		2	22	4	9						14	2				30	27	
D.N.E.L.	75	12				10				47	20	5	1										31	27	1
GENERALE DES EAUX	34										22	1	2	52				13					16	25	1
HACHETTE	1										2														
P.U.K.	82	104		1	2	8	8			108	2	9	4			8	87	1	1			6	26	21	
R.P. PRICEL	80	4		64	23	88				80	4	6	62												
SCHLUMBERGER	75			113		93	2				4	2													
SUEZ	54	129	10	38	98	7	1	5	1	10	218	282	1	122	30	71	21	7	8	34	22				
S.G.P.M.	93			4	17	4	6	2	4	108	157	95						5	1	27	2	18	2	13	
S.L.E.E.	27	46				9	9	51			2	17	6					12					12	6	1
AIR LIQUIDE	4							93	4		9						2								1
BEGHIN SAY											4				2										
C.G.E.	97	30		21	1	14	8	5	70	2	26	43	12		1	10						18	102	2	
FERODO	1				1					1				1				2							
LAFARGE			31			1	8					2	1									22		6	
PERNOD RICARD	2												2												
WENDEL	73	9					70		10		16	18	4	8	2	104						92	9		
ENHAIN SCHNEIDER	47	2		13	108	25	9	18	2	18	2	12		54								30		16	
ROTHSCHILD	18	17	4	18	1	25	1	44	6	38	5	1	1	2		6							8		
AGACHE WILLOT																									
DASSAULT	1	2	1								2	5	1		2	1	1								
D.M.C.	4	1	4																						
HICHELIN										1		1	1					1		1				1	
NAVIGATION MIXTE	12				5	10							13									32	1	1	
L'OREAL				2																2					
PEUGEOT	12				22	8		1		8	1							1	1						
C.D.F.	19	9			1	16		9		18	2		4									2	2		
EDF - G.D.F.	14	2					5	2		1	10	4	1									1	17		
ELF AQUITAINE	31	113					40	4	4	6		22	12					4	2			5	10	25	
E.M.C.	6	2		5		8				2	2		4											1	
RENAULT	12			1	2	2		1		1	9							9	4			9	21		
SNCF	6	1				17		9		13	1											10	5	24	
SNIRAS - SNECHA	2	1	1		1					2			5	8		1						8	1	1	
CHRYSLER	8												8												
FIAT	2																							5	
HOECHST	63	1								5	1							10					2	1	
HONEY WELL																									
IBM																									
ITT				8							1													1	
NESTLE																									

INDIC																				
GLOBA																				
AGACHE WILLOT	DASSAULT	D.M.C.	MICHELIN	NAVIGATION HIXTE	L'OREAL	PEUGEOT	C.D.F.	EDF - GDF	ELF AQUITAINE	E.M.C.	RENAULT	SNCF	SNIAS SNECHA	CHRYSLER	FIAT	HOECHST	HONEYWELL	IBM	ITT	NESTLE
1 4	30	4 4	6 36	14 4	6 2	2 1	31 60	PARIAAS												
1			2 2 20	2	1 1			C.F.P.												
1 1								POLLET ET CHAUSSON												
12								SCOA												
			4 8	1	1			THOMSON BRANDT												
		2						BSN GERVAIS DANONE												
	1 5	9 5 1	8 10	2				CHARGBURS REUNIS												
	2		4	2 1				D.N.E.L.												
			5 12					GENERALE DES EAUX												
2								HACHETTE												
	1	9 4 3	2 14 13	1 1 2	5	8 1		P.U.K.												
28		9 3	21 13		9			R.P. PAICEL												
20			1	1				SCHLUMBERGER												
5 1 2		2 2 22	1 5	10				SUEZ												
1 1		32 1 4 8 4	1					S.G.P.M.												
			1 12		2			S.L.E.E.												
1			12		1	2		AIR LIQUIDE												
1	8							BEGHIN SAY												
1 1		9 2 4 4	1					C.G.E.												
		2 9		12				FERODO												
23 1			2					LAFARGE												
		2	16 2 13	9 2				PERNOU RICARD												
	17	40 9 18	21 5 1	2	1			WENDEL												
	1 1		9 1	8 4	13 1			EMPAIN SCHNEIDER												
			2	86				ROTHSCHILD												
				1 4				AGACHE WILLOT												
								DASSAULT												
								D.M.C.												
		15						MICHELIN												
			8 1 12					NAVIGATION HIXTE												
	1	24	16					L'OREAL												
			4 9 24					PEUGEOT												
			10 16	2 2 1				C.D.F.												
		8	32 8	2 8 15				EDF - GDF												
2			8 1					ELF AQUITAINE												
	10	25	2		1			E.M.C.												
1	17		28		1			RENAULT												
22	4		11	1 1				SNCF												
234								SNIAS - SNECHA												
								CHRYSLER												
		2						FIAT												
		8			1			HOECHST												
								HONEYWELL												
								IBM												
								ITT												
								NESTLE												

SOMME DES INDICES DISSYMETRIQUES ENTRE GROUPES

	Σ des indices		caractère	caractère	taux de
	du groupe	de tous	dominant	dominé	domination
	à tous les	les groupes	+	-	(1) %
	autres	à celui-ci			
Dominés	HONEYWELL.....	0	0		
	PERNOD RICARD.....	4	12		
	DMC.....	9	45		8
	FIAT.....	9	17		36
	ITT.....	10	33		8
	MICHELIN.....	21	36		23
	DASSAULT.....	23	60		15
	FERODO.....	29	92		37
	EMC.....	41	91		63
	SNIAS SNECMA.....	61	30	31	50
	HOECHST.....	92	22	70	
	NAVIGATION MIXTE.....	99	77	22	
	HACHETTE.....	5	250		245
	BEGHIN SAY.....	15	116		101
	PEUGEOT.....	97	380		283
	SCOA.....	39	148		109
	L'OREAL.....	64	189		125
	SLEE.....	218	454		236
	BSN GD.....	128	256		128
	THOMSON BRANDT.....	120	239		119
	LAFARGE.....	98	177		79
	GENERALE DES EAUX.....	189	311		122
	DNEL.....	218	311		93
	CFP.....	420	558		138
	AGACHE WILLOT.....	88	116		28
	ELF AQUITAINE.....	321	423		102
Dominants	CHARGEURS REUNIS.....	347	422		75
	AIR LIQUIDE.....	129	155		26
	CDF.....	118	141		23
	EDF GDF.....	92	107		15
	EMPAIN SCHNEIDER.....	440	480		40
	SNCF.....	133	132	1	
	RENAULT.....	109	87	22	
	POLIET ET CHAUSSON.....	238	188	50	
	PARIBAS.....	1 810	1 355	455	
	CCE.....	453	321	132	
	CHRYSLER.....	130	86	44	
	PUK.....	656	433	223	
	NESTLE.....	194	122	72	
	WENDEL.....	416	254	162	
	RP PRICEL.....	577	348	229	
	ROTHSCHILD.....	440	255	185	
	SGPM.....	589	344	245	
	SUEZ.....	1 140	598	542	
	SCHLUMBERGER.....	313	161	152	
	IBM.....	114	8	106	

(1) taux de domination (par rapport à la Σ des indices du groupe à tous les autres

3. les groupes dans une situation intermédiaire d'association tantôt plus soumise, tantôt plus dominante

4. les groupes enfin qui se trouvent dans une situation d'ensemble dominante; l'écart entre les deux sommes d'indices maximale est en tous cas égal ou supérieure à 25 %.

Ces données font apparaître quelques distorsions en particulier pour Peugeot du fait de l'absence de liaison personnelle issue de ce groupe vis à vis d'autres groupes tandis que celui-ci accueille en son conseil d'administration les PDG de PUK, de Pricel ou des Chargeurs Réunis. Le groupe BSN-GD subit d'une manière atténuée les mêmes effets.

L'étude des groupes totalisant le plus grand nombre de liaisons : Paribas (1810) et Suez (1140) reflète également des situations très diversifiées. Paribas est dominant par rapport à la CFP, Poliet et Chausson, la SCOA, Thomson Brandt, les Chargeurs Réunis, DNEL, Hachette ; est sensiblement sur pied d'égalité avec PUK, BSN, Gervais Danone, Schlumberger ou Elf Aquitaine ; mais est partiellement dominé dans ses relations avec la Générale des Eaux, Pricel, la CGE ou de Wendel. De son côté Suez est beaucoup plus fréquemment dominant : vis à vis de la CFP, Saint Gobain Pont à Mousson, la Lyonnaise des Eaux, Beghin Say, Ferodo. Les groupes Empain Schneider et Rothschild suivent les mêmes rapports de domination d'ensemble avec une moindre ampleur. On remarquera enfin le caractère fréquemment dominant de la CGE, de PUK, de Wendel, de RP Pricel, de SGPM et de Schlumberger. Les groupes étrangers Chrysler, IBM et Nestlé ayant des comportements de domination sur une échelle beaucoup plus limitée.

Calcul d'une distance unique entre deux groupes

Il est possible de reprendre le tableau précédent pour établir des distances entre groupes. Le calcul doit alors inverser l'ordre des données (les liens les plus étroits entre deux groupes seront représentés par la distance la plus courte

polariser le plus les autres groupes (1)

Polarisation des ensembles financiers : Les distances obtenues n'ont pas de signification par elles-mêmes. Elles doivent être considérées dans leur place relative par rapport aux autres (2). Certains groupes semblent bien polariser les autres comme le montre le tableau ci-dessous qui reprend dans l'ordre croissant les groupes pour lesquels la somme des distances sur les vecteurs est la plus faible.

Tableau des 10 groupes dont la somme des distances est minimale

groupe	$\sum D_{ij}$	nombre de groupes reliés (nombre de distances $\neq 1$)
Paribas.....	32,35	38
Suez.....	38,99	32
CFP	40,37	20
PUK	40,67	26
CGE	41,30	23
DNEL.....	41,63	22
RP Pricel.....	41,72	15
SGPM	41,77	25
Chargeurs Réunis.....	41,96	18
Wendel.....	42,20	21

(1) Il conviendrait également de faire une analyse des groupes autonomes ou pour lesquels les critères retenus ne font pas apparaître de liens notables avec d'autres groupes. On serait alors amené à séparer tous les groupes pour lesquels la somme des distances représentatives des liaisons avec les autres groupes est voisine de 46 (en fait comprise entre 45,5 et 46 c'est à dire n'ayant aucun lien privilégié avec aucun autre groupe). Pour notre échantillon les groupes Ferodo, Pernod Ricard, Dassault, DMC, Michelin, Navigation Mixte, Snias-Snecma, Fiat et IIT sont dans ce cas

(2) Il suffirait d'élever au carré ou à une puissance positive quelconque chacun des termes du produit qui a permis d'obtenir les indices globaux pour accroître les écarts constatés sans changer l'ordre ni la signification des distances

	PARIBAS	C.F.P.	POLIET ET CHAUSSON	SCOA	THOMSON BRANDT	BSN - GD	CHARGEURS REUNIS	D.N.E.L.	GENERALE DES EAUX	HACHETTE	P.U.K.	R.P. PRICE	SCHLUMBERGER	SUEZ	SGPM.	S.L.E.E.	AIR LIQUIDE	BEGHIN SAY	C.G.E.	FERODO	LAFARGE	PERNOD RICARD	WENDEL	EMPAIN SCHNEIDER
1 PARIBAS	0																							
2 C.F.P.	45	0																						
3 POLIET ET CHAUSSON	5	0																						
4 SCOA	48		0																					
5 THOMSON BRANDT	38			0																				
6 BSN - GD	56		93		0																			
7 CHARGEURS REUNIS	0	98	36		0																			
8 D.N.E.L.	9	94	58	37	35	0																		
9 GENERALE DES EAUX	29							0																
10 HACHETTE	1								0															
11 P.U.K.	35	49		36	97	78	37		0															
12 R.P. PRICE	46	97			53	91	61		25	0														
13 SCHLUMBERGER	41			54			52	98	37	0														
14 SUEZ	47	42	95	74	76	95	93	36	73	96	0													
15 S.G.P.M.	50			34	93	99	98	98	37	58	0	0												
16 S.L.E.E.	84	94			33	96	73	98	0	60	0													
17 AIR LIQUIDE	37						63	95		96						0								
18 BEGHIN SAY										54						98	0							
19 C.G.E.	54	80		77	93	89	97	93	37	38	78	93	30											
20 FERODO	99		93					93			93								35	0				
21 LAFARGE				78			93	97		33	31	33									0			
22 PERNOD RICARD	98										96	98										0		
23 WENDEL	60	96			60	94	94				30	86	94	97		99			50		0			
24 EMPAIN SCHNEIDER	53	98		93	45	88	86	82	38	99	98	93				38						51	0	
25 ROTH-SCHILD	79	89	75		99	33	93	67	98	85	94	33	99	93		98			95				30	0
26 AGACHE WILLOT																								
27 DASSAULT	93	33	93					38		35	36	93				33	93	93		31				
28 D.M.C.	37		94							89														
29 MICHELIN										33		33							33	33		93	93	
30 NAVIGATION MIXTE	83				36	35						32				97						88	3	
31 L'OREAL					38															38				
32 PEUGEOT	34				53	37		62	63	37	87					96	96					33		
33 C.D.F.	94	96			93	94		93		32	33	34				37						33	35	
34 EDF - G.D.F.	92	98		38	97	98	96	98		93	95	97	93			37						33	30	
35 ELF AQUITAINE	73	0		37	32	38	34	32	32	82	97	30				37	38					33	33	
36 E.M.C.	32	38		38		37		92	32	93	37													
37 RENAULT				93	98	98		93	33	94						96	94					33	83	
38 SNCF	35	33				33		96				34	93									35	36	
39 SNIA-SNECHA	98	33	93		33					98		34	92									97	93	
40 CHRYSLER	37																							
41 FIAT	98																							
42 HOECHST	74	99								96	96					35							38	
43 HONEY WELL																								
44 IBH											97					54								
45 ITT	88			37							93													39
46 NESTLE	76				35																			

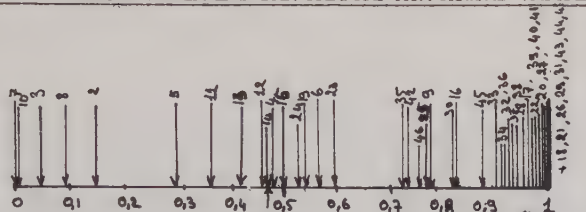
DISTANCE ENTRE GROUPE																				
AGACHE WILLOT	DASSAULT	D.M.C.	MICHELIN	NAVIGATION HIXTE	L'OREAL	PEUGEOT	C.D.F.	EDF-GDF	ELF AQUITAINE	E.M.C.	RENAULT	SNCF	SNIAS-SNECHA	CHRYSLER	FIAT	HOECHST	HONEYWELL	IBM	ITT	NESTLE
																				PARIAS
																				C.F.P.
																				POLIET ET CHAUSSON
																				SCOA
																				THOMSON BRANDT
																				BSN GERVAIS DANONE
																				CHARGEURS REUNIS
																				D.N.E.L.
																				GENERALE DES EAUX
																				HACHETTE
																				P.U.K.
																				R.P. PRICE
																				SCHLUMBERGER
																				SUEZ
																				S.G.P.M.
																				S.L.E.E.
																				AIR LIQUIDS
																				BEGHIN SAY
																				C.G.E.
																				FERODO
																				LAFARGE
																				PERNOD RICARD
																				WENDEL
																				EMPAIN SCHNEIDER
																				ROTHSCHILD
																				AGACHE WILLOT
																				DASSAULT
																				D.M.C.
																				MICHELIN
																				NAVIGATION HIXTE
																				L'OREAL
																				PEUGEOT
																				C.D.F.
																				EDF-GDF
																				ELF AQUITAINE
																				E.M.C.
																				RENAULT
																				SNCF
																				SNIAS-SNECHA
																				CHRYSLER
																				FIAT
																				HOECHST
																				HONEYWELL
																				IBM
																				ITT
																				NESTLE

On remarquera que les groupes Empain et Rothschild ne viennent qu'en onzième et seizième position. Suez et Paribas se caractérisent par un nombre particulièrement élevé de relations en nombre et en intensité ; en même temps ceux-ci rassemblent les seules distances nulles ou faibles c'est à dire inférieures à 40 si l'on excepte des relations particulières entre CFP et Elf Aquitaine et entre Nestlé et l'Oréal. L'analyse du tableau peut s'effectuer de deux manières: la première consiste à établir pour chacun de ces dix groupes le tableau des ~~distances~~ *minimales*, la seconde à ne retenir la relation privilégiée que chaque groupe peut entretenir avec un autre groupe pour autant que celle-ci soit réellement significative, dans notre modèle inférieure à 0,60 , afin d'établir les principaux réseaux d'alliances.

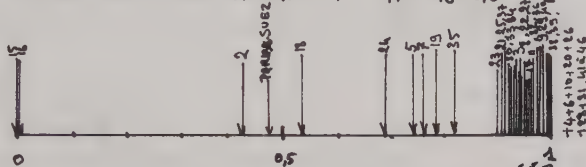
Les deux présentations sont reproduites ci-dessous. Si l'on ne retient que les liaisons les plus étroites (distances les plus faibles) entre les groupes de l'échantillon, on constate que pour huit groupes, la plus courte distance est celle représentative de leur liens avec Paribas, pour 2 groupes celle représentative des liens avec Suez et pour deux autres groupes celle représentative des liens avec PUK (lui-même relié principalement à Paribas). Secondairement, il existe des alliances très étroites et très spécifiques entre certains groupes pris deux à deux et qui paraissent d'autant plus étroites que le système d'alliances multiples de ces groupes est peu développé (Dassault et Chyrslér, l'Oréal et Nestlé).

GROUPES TOTALISANT LES DISTANCES MINIMALES PAR RAPPORT AUX AUTRES GROUPES

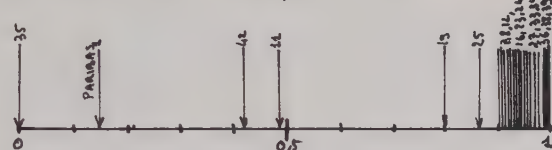
GD1 PARIBAS



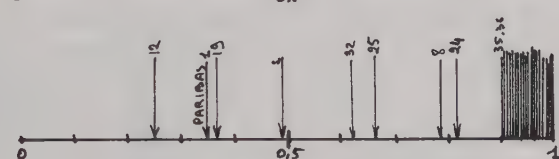
GD14 SUEZ



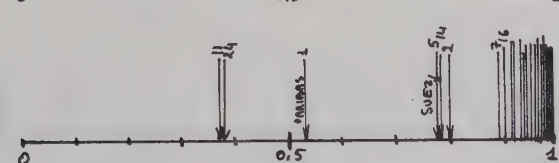
GD2 CFP



GD11 PUK



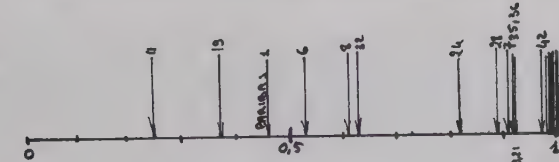
GD19 CGE



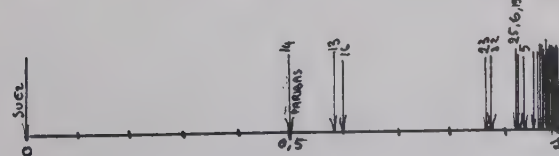
GD8 DNEL



GD12 RP PRICEL

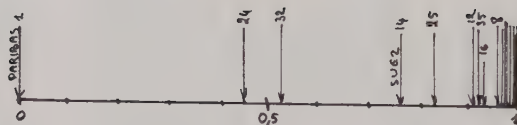


GD15 SGPM

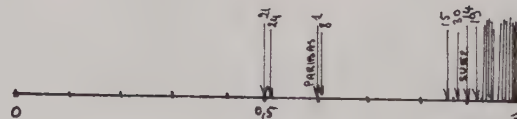


note : les numéros renvoient aux groupes de l'échantillon

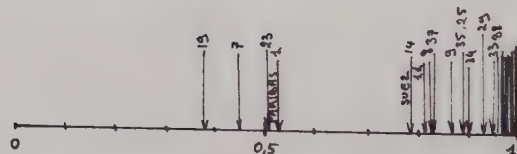
GD7 CHARGEURS REUNIS



GD23 WENDEL



GD24 EMPAIN SCHNEIDER



GD25 ROTHSCHILD

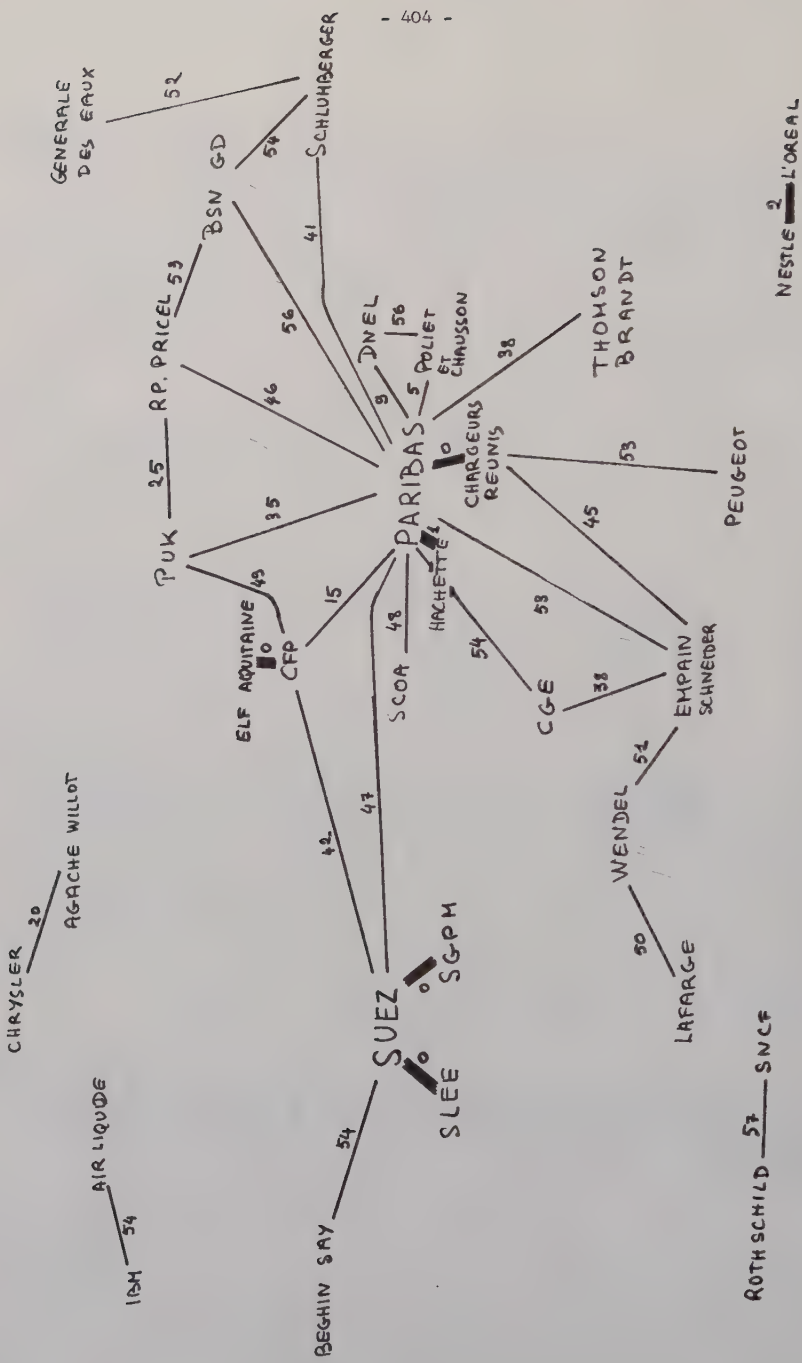


L'étude sur les relations structurantes des ensembles financiers s'est fondée sur l'analyse systématique d'un échantillon de 48 groupes représentatifs des principaux groupes en France. La question posée visait à tester la pertinence de la théorie des ensembles financiers à partir de quelques indices structurels significatifs et à affiner ou modifier la classification de départ. Plusieurs conclusions peuvent être tirées de cette étude.

1. Les proximités observées entre groupes autonomes sont dans la majorité des cas orientées. Au delà de la justification technique ou historique de tel ou tel lien particulier, l'ensemble de ceux-ci confirment l'existence de proximités particulières entre certains groupes en même temps que des distances généralement maximales entre ceux-ci et les autres groupes. L'autonomie des groupes va de pair avec leur fédération au sein d'alliances plus globales.

2. Tous les groupes ne participent pas à ces alliances. Les groupes se divisent nettement en deux selon qu'ils participent aux ensembles financiers ou qu'ils limitent les alliances au strict minimum. Cette deuxième catégorie traverse tous les types de groupes : industriels, étrangers ou étatiques et même mais de manière beaucoup moins nette les groupes financiers. Cette autonomie peut inclure des "alliances historiques" limitées à des rapports bilatéraux comme entre Nestlé et l'Oréal, Rothschild et la SNCF, Agache Willot et Chrysler.

3. Les ensembles financiers se constituent effectivement, même du point de vue industriel, autour ou à partir des groupes financiers comme Paribas, Suez et secondairement Empain Schneider



Distances les plus courtes entre groupes de l'échantillon (60)

NESTLE 2 L'OREAL

4. Des proximités nouvelles sont apparues qui complètent ou renforcent les observations issues de l'analyse historique, principalement en ce qui concerne les groupes :

Empain Schneider et Paribas
Peugeot et les Chargeurs Réunis
Schlumberger et la Générale des Eaux
CGE, Paribas et Empain Schneider
de Wendel et Empain Schneider etc...

5. Par contre de nombreux liens connus par ailleurs ne sont pas apparus dans ce modèle et conduisent à s'interroger sur les limites de l'interprétation qui pourrait en être faite si il était détaché de l'analyse monographique et de l'analyse théorique des groupes et des ensembles financiers. Aux limites inhérentes à tout essai de modélisation s'ajoutent les imperfections propres à ce modèle qui peuvent être présentées par ordre croissant d'importance :

- La question de la pondération des indices retenus selon leur caractère explicatif en particulier pour ce qui concerne les indices des engagements financiers communs. La signification particulière des filiales 50/50, 33/33/33 etc... devrait conduire à les considérer, au moins partiellement, comme des indices de concurrence entre groupes plutôt que de proximités fondamentales. Ceci conduirait à établir un indice négatif ou un indice inverse de celui obtenu.

- Les indices particuliers devraient permettre de distinguer entre les activités communes liées à l'appartenance à une même industrie et celles liées à l'appartenance aux mêmes capitaux ou à des capitaux alliés

- Enfin et surtout la batterie de critères devrait être étendue et diversifiée

- . aux relations de crédits
- . aux relations familiales

(ceci aurait considérablement modifié les résultats obtenus pour les groupes Chargeurs Réunis, Empain, Schlumberger, Peugeot par exemple). Sans compter le souhait d'élargissement de la population de groupes qui permettraient de gagner en précisions concrètes si ce n'est en finesse d'analyse globale.

CHAPITRE SIX

STRATEGIES

LIEES A LA STRUCTURATION

DES GROUPES :

L'INTERCONNEXION DES FILIERES

Groupes et ensembles financiers constituent les deux formes dominantes et complémentaires du niveau actuel de la concentration. Leurs spécificités apparaissent comme des conséquences des rapports de forces entre capitaux à un moment donné. Mais les uns et les autres ont pour raison première de permettre la meilleure mise en oeuvre possible de stratégies d'accumulation. Les groupes et les ensembles ne sont pas que des lieux où s'exercent des pouvoirs ils sont tout autant et de manière indissolublement liée des lieux de stratégie de mise en valeur et en particulier de mise en valeur industrielle.

Les groupes et les ensembles permettent d'abord un développement plus efficient des stratégies traditionnelles des entreprises : rentabilité, croissance, diversification, financement, internationalisation, innovation... mais ils développent aussi des stratégies propres : l'intégration et l'interconnexion des filières de production pour les groupes et la production des ensembles marchandises pour les ensembles financiers, qui constituent le thème central de ces deux derniers chapitres, car la concentration du capital ne peut s'interpréter sans une prise en compte des problèmes de sa

valorisation et les formes nouvelles de la concentration sans la transformation même des stratégies industrielles.

L'objet de cette étude n'est pas l'analyse des stratégies d'entreprises mais de celles des groupes. Nous n'aborderons donc pas les problèmes posés par la valorisation des stratégies traditionnelles de production, de marché ou de recherches techniques et d'innovation, à moins que la stratégie des groupes n'en modifie ou accentue notablement les caractéristiques. Nous ferons par contre une place particulière aux stratégies spécifiques des groupes : celles de l'intégration et de l'interconnexion des filières de production.

6. 1 LES GROUPES ASSURENT LA VALORISATION DES STRATEGIES TRADITIONNELLES DES GRANDES ENTREPRISES: CONCENTRATION, BARRIERES A L'ENTREE, DEPENDANCE

Le groupe constitue une structure et conduit une stratégie qui ne se confondent pas avec celles des grandes entreprises, des monopoles ou des entreprises multinationales, même si certains groupes sont en même temps l'une ou/et l'autre de ces types d'entreprises. Pourtant le groupe participe au même mode de production et, est soumis aux mêmes règles de croissance, de développement, d'efficacité et bien entendu de rentabilité (1) que celles-ci (2). Mais la structure de

(1) Le Président de l'Alcoa (Aluminium Company of America) ne condamnerait-il pas la conduite des industriels et des financiers de sa branche : "au début, les occasions étaient illimitées et le profit, le résultat normal du développement. Plus tard, ils substituèrent le volume au bénéfice, apparemment convaincus que, de la vente suffisante de métal découlerait à coup sûr le bénéfice. Pour paraphraser une observation récente : "on avait parfois l'impression qu'ils s'intéressaient plus à l'aluminium qu'à l'argent" (W. H. K. George, Organisation des Producteurs Européens d'Aluminium, Londres 10 sept 1971)

(2) Ainsi le débat actuel sur la dimension optimale des unités de production ou d'activités financières ou commerciales vise à la meilleure gestion d'un ensemble de contraintes parfois contradictoires. La taille optimale du point de vue de la production pourra être très éloignée de la taille optimale de celle de la promotion des ventes, éventuellement même inférieure au seuil critique de la commercialisation. La structure mise en place pour un maillon particulier de la chaîne de production est donc moins le reflet de l'intérêt immédiat et local que d'une stratégie d'ensemble à laquelle participe le groupe.

groupe présente une aptitude particulière à développer plus largement que la grande entreprise les stratégies traditionnelles de concentration de barrières à l'entrée ou de mise en dépendance de ses concurrents ou d'entreprises secondaires complémentaires.

1. La concentration

Cet aspect de la stratégie des groupes a été examinée en détail lors de l'approche historique, de l'analyse des structures des groupes, autant qu'au cours de l'étude complémentaire sur les théories de l'entreprise (1).

Comme la grande entreprise, le groupe consacre l'essentiel de sa capacité d'autofinancement d'abord à sa croissance interne (2). La distribution des dividendes est une contrainte extérieure qu'il cherche comme les contraintes fiscales à réduire au minimum et, en tout état de cause, à transformer en charge fixe. Mais cette croissance se traduit autant par l'accroissement des capacités de production existantes que par le développement d'activités nouvelles en amont ou en aval des secteurs de production traditionnels dans le cadre de l'intégration des filières de production comme nous l'examinerons plus bas. A la croissance interne s'ajoute donc une stratégie de croissance externe par absorption de capitaux indépendants de taille secondaire dans des secteurs d'activité complémentaires. La croissance externe a également pris la forme au cours de la dernière décennie de fusion entre groupes déjà constitués. Enfin la constitution des groupes conduit au partage des zones d'évolution entre eux ; moins qu'une politique de croissance financière, les

(1) Bertrand BELLON : *l'entreprise comme instrument d'analyse*, (portée et limites du concept) - Thèse complémentaire - Université d'Amiens 1979

(2) Pour les groupes de notre échantillon, l'analyse des tableaux de financement montre que rarement plus du quart des investissements annuels sont consacrés à l'achat de titres de capitaux, le reste étant représenté par des investissements industriels. Pour 1975, le rapport est de 27,9 % pour PUK; 23,2 % pour SGPM; 6 % pour Rhone Poulenc.

rectifications de frontières (reclassement des actifs) ont constitué autour de chaque groupe une zone industrielle et commerciale protégée, autour de laquelle sera progressivement élevé des "barrières à l'entrée".

2. Les barrières à l'entrée

Concentration et rectifications de frontières permettent aux groupes d'établir à une échelle plus large que pour la grande entreprise des positions dominantes dans certains secteurs de production. Celles-ci rendent possibles l'établissement de rentes différentielles (1) et de rentes de monopoles (2). Le bénéfice de ces rentes et surtout de la seconde suppose

(1) Les rentes différentielles sont :

- . La rente foncière, qui suppose le maintien dans une position stable de situations comparativement avantageuses des coûts immédiats d'extraction ainsi que des conditions sociales et politiques qui la rendent possibles (existence ou non d'impôts ou de royalties spécifiques etc...).
- . La rente de qualité des produits ou des matières premières bénéficie à ceux qui ont choisi dès le départ des matières premières à forte teneur.
- . La rente technologique, liée à la détention de brevets protégés mais également à la mise en place avant les concurrents d'améliorations organisationnelles ou techniques accroissant la productivité à coûts constants.
- . La rente de position, enfin, exprime les avantages spécifiques des producteurs proches pour une raison ou pour une autre, de sources d'approvisionnement, de main d'oeuvre ou de marchés de consommation avantageux.

(2) Nous définissons le mouvement de monopolisation comme une tendance à interdire l'entrée sur le marché d'un produit déterminé à de nouveaux fabricants de manière à conserver des positions dominantes en particulier en terme de prix de vente. Les prix de monopole peuvent s'établir nettement au dessus de la valeur moyenne des biens vendus et conduire à un accroissement de la plus value capitalisée par les entreprises en situation de monopole aux dépens d'autres entreprises amont ou aval plus faibles ou aux dépens d'autres secteurs.

Le mouvement de monopolisation auquel participe la structure de groupe n'implique pas nécessairement l'établissement de structures de monopoles. A l'inverse, il existe des monopoles, ou monopsones comme la SEITA qui n'ont aucune structure ou logique de groupe ; de la même manière qu'il peut exister certaines multinationales (principalement des sociétés commerciales) qui vivent de la division internationale du travail sans pour autant répondre aux caractéristiques logiques et structurelles des groupes.

que le groupe puisse conserver seul sa position de départ donc qu'il se donne les moyens d'interdire à des concurrents éventuels l'entrée dans l'industrie ou la portion d'industrie qu'il domine. Une première analyse de cette stratégie nous est donnée par la théorie des barrières (1). Cette théorie a d'abord eu pour objet d'expliquer la permanence de situations contredisant les modèles de concurrence. Les barrières sont multiples dès qu'un groupe est parvenu à une intégration poussée et surtout une interconnexion des filières de production ; elles peuvent être classées selon quatre types :

Des économies d'échelle : Un groupe implanté dans un secteur a une dimension telle qu'il obtient des économies d'échelle importante- de l'ordre moyen de 30 % selon les études de BAIN aux USA (2)-qu'un nouveau concurrent devra supporter tant qu'il n'aura pas atteint une taille comparable à celle des groupes déjà en place. Ces économies d'échelle sont d'autant plus grandes que le nombre de partenaires est faible (4 concurrents sur le marché mondial de la lessive, 7 pour le pétrole...) et que l'intégration des filières est poussée.

(1) En complément, se reporter à la thèse complémentaire: Bertrand BELLON L'entreprise comme élément d'analyse - op. cit.

par ailleurs :

Joe S. BAIN : Economics of Scale, Concentration and Condition of Entry in Twenty Manufacturing Industries in American Economic Review 1954

Henri MERCILLON : Nouvelles orientations de la théorie de l'oligopole in Revue d'Economie Politique 1961

Joe S. BAIN : Traits généraux d'un oligopole in Economie appliquée 1962 n° 4

(2) voir également :

George J. STIGLER : The economics of Scale in Journal of Law and Economics 1958

Stephen HYMER et Peter PASHIGIAN : Firm Size and Rate of growth in Journal of Political Economy 1972

Une avance des techniques de production : matérialisée par l'expérience technologique des firmes mais également par la possession des brevets, la connaissance du marché, des fournisseurs et des clients ou même des organismes financiers susceptibles de consentir les prêts nécessaires à l'exploitation.

La différenciation des produits : De nombreux auteurs anglo-saxons depuis Chamberlin ont prouvé que la différenciation des produits constitue un élément important du pouvoir de monopole. Un produit différencié (plusieurs types de cigarettes, de machines à laver, de poudres à récurer produites par un même groupe sous différentes marques) garantit une clientèle stable dont la demande est "inélastique" et donc le maintien d'une part relativement constante sur le marché.

L'existence enfin, dans les filières de production intégrées, d'un centre généralement en amont de la filière (sidérurgie lourde, aciérie, production de lingots de métaux non ferreux, steam craking, etc...) représente le principal obstacle à l'entrée de concurrents extérieurs et en tous cas un

obstacle qui ne peut être affronté directement. En effet ces industries lourdes nécessitent d'emblée une dimension et des capitaux tels qu'elles ne peuvent être investies sans risque par des concurrents secondaires qui devraient affronter en outre, et simultanément, les problèmes techniques et commerciaux d'une production d'emblée de grande dimension. La localisation du centre est déterminée par divers facteurs : historique (chronologie des découvertes, origine des capitaux...) technique (stade de la filière qui nécessite les investissements les plus lourds) ou financier (effet des stratégies qui localisent progressivement le profit à tel ou tel niveau de la filière).

Cette situation interdit l'entrée de groupes qui n'auraient pas au préalable intégré les différents stades amont et aval de la filière. Les barrières à l'entrée expliquent

la très grande rareté historique d'implantation de groupes nouveaux dans des secteurs déjà monopolisés. Les quelques essais connus (la Compagnie de Navigation Mixte dans son essai de retour au transport maritime en 1977 sur la chasse gardée de la compagnie Worms et des Chargeurs Réunis, etc... ont pratiquement été des échecs. Seules réussites, celles qui ont été opérées par croissances externes c'est à dire par rachat par un groupe d'une société fortement implantée dans le secteur et la réorganisation de celle-ci pour acquérir ou retrouver une position dominante (Empain Schneider et Wendel dans Creusot Loire ; BSN dans Gervais Danone ; Pont à Mousson dans Saint Gobain, Thomson Brandt dans LMT, etc...).

3. La dépendance : Barrières à l'entrée et positions dominantes... aspect principal de la stratégie des groupes aujourd'hui ; mais aspect non exclusif, il faut le souligner. Les barrières à l'entrée n'ont pas transformé notre système économique en un vaste champ peuplé de monopoles où la concurrence n'existerait plus ; ni à l'intérieur des groupes ; ni entre groupes ; ni entre groupes et petites entreprises. Les positions de monopole NE SUPPRIMENT PAS la concurrence ; bien au contraire, elles la déplacent, la reproduisent sous d'autres formes. "La concurrence se révèle, dans sa complexité, phénomène à double dimension que certaines langues distinguent (competencia et concurrentia pour l'espagnol par exemple) : concurrence des producteurs à l'intérieur de l'industrie, expliquant l'unicité du prix du produit homogène, mais qui est remise en cause par les stratégies de concentration, d'entente et de différenciation du produit ; "concurrence des capitaux" selon l'expression de R. Borelly, pour désigner les mouvements de capitaux d'une industrie à une autre, qui n'est jamais définitivement mise en cause, même par un niveau élevé des "barrières à l'entrée", tant il semble bien qu'elle constitue une contrainte structurelle indispensable à la cohérence

du capitalisme". (1)

Ainsi la concurrence subsiste malgré la concentration et la constitution des groupes, mais c'est une nouvelle forme de concurrence qui prend des caractéristiques différentes selon qu'elle met en présence deux groupes autonomes à l'échelle nationale ou internationale, ou au contraire un groupe et les entreprises qui subsistent de manière indépendante dans la filière qu'il domine.

Dans ce dernier cas on voit se développer des relations particulières entre le noyau dur du groupe et ces entreprises conduisant à une sorte de symbiose avec les firmes non intégrées : "il (le groupe) les nourrit par ses apports, et y a recours dans la stricte mesure où les aptitudes de ces firmes rendent inutiles l'entrée en possession ; une nouvelle division du travail s'établit ainsi, mettant en jeu de nouveaux types de relations, aussi neuves que peut l'être le capitalisme dont elles sont issues (2)" or, poursuit Michel MARCHESNAY "ce degré de symbiose doit être étudié attentivement pour connaître la place et l'avenir des PME (3) dans cette nouvelle structure du système productif. Car enfin au delà des cas de soumission évidente sans filialisation comme dans les cas de sous traitance, de concession ou d'exclusivité de fourniture

(1) G. DESTANNE DE BERNIS ; préface de l'ouvrage de Rolande BORRELLY : Les disparités sectorielles des taux de profit op. cit. p. 3 voir également le chapitre II : "de la perméabilité des frontières de l'industrie"

(2) Michel MARCHESNAY "La dépendance des firmes industrielles" (un essai d'analyse et d'application dans leurs relations d'échanges avec les groupes) Ronéoté p. 9, à paraître dans le n° 1 de la série "Sciences de gestion" des cahiers de l'ISMEA 1979.

(3) Ministère du Développement industriel : Avenir de la moyenne et petite industrie (une approche nouvelle) La Documentation Française 1972 ainsi que H. CHAIBDERA : Les explications de la survie des petites entreprises industrielles. (analyse de l'économie française 1962-1972) - Thèse, Université de Rennes 1976

ou d'achat, la question se pose de connaître le degré de dépendance (1) de ces entreprises et les raisons de leur développement accru en France, en Europe comme aux USA parallèlement à la concentration et particulièrement au développement des groupes.

Le groupe laisse tout autant subsister des formes de concurrence entre structures comparables, entre groupes autonomes, même si cette compétition est jalonnée d'alliances. Le groupe ne fait que formaliser un déplacement de ce couple entente/concurrence, qui se reproduit à une échelle plus élargie, et par là, change de cadre et de dimension. En cela, on peut dire que cette contradiction intrinsèque au mode de fonctionnement du capital suit le rythme du développement du capital lui-même et le précède à la fois. Constitution des groupes signifie non seulement intégration de la production, suppression de la concurrence entre entreprises de même branche par domination de monopoles, mais aussi élargissement de l'emprise du capital au niveau international ; centralisation accrue des capitaux et moyens de production, et par suite, en raison de moyens de plus en plus puissants de par leur concentration, concurrence plus agressive encore, au niveau international cette fois. De la concurrence entre entreprises de différentes régions, on passe à la compétition entre groupes de pays différents.

6. 2 L'INTERNATIONALISATION DE LA PRODUCTION

Il est une barrière à l'entrée dont nous n'avons pas encore parlé : celle des frontières nationales. Celles-ci ont été, depuis des siècles, actionnées en fonction des intérêts

(1) "On conviendra de définir la dépendance comme un attribut qualificatif de la relation d'échange de biens et services spécifiés entre deux unités disjointes, lorsque l'une d'entre elles est en mesure, sans réunir les conditions mises à l'intégration (droit de propriété, contrôle de la gestion, adhésion aux objectifs), de conformer la politique et la gestion de l'autre unité à ses propres intentions et actions, à la logique propre de son organisation. "Conformer" ne signifie pas faire adhérer explicitement, mais agir en sorte de ne pas troubler la trajectoire de l'unité qui exerce l'effet de dépendance ; "être en mesure" ne signifie pas exercer effectivement une action directe sur l'unité dépendance, mais avoir, du fait de la nature de la relation, la possibilité de le faire en cas de trouble" Michel MARCHESNAY La dépendance des firmes industrielles op. cit. p. 12

à défendre, soit que les barrières douanières ou réglementaires interdisaient l'importation de capitaux et de marchandises étrangères soit qu'elles favorisaient les investissements et l'exportation de marchandises à l'étranger. La contribution à l'étude des théories de l'internationalisation faite par ailleurs rappelle les apports de François PERROUX (1), de Maurice BYÉ (2), Jacques HOUSSIAUX (3) et plus récemment de Charles Albert MICHALET (4), Christian PALLOIX (5) ou Olivier PASTRÉ (6) qui ont notablement modifié les conditions d'analyse de l'internationalisation du capital (7).

Ont été développés simultanément à la fin (des années soixante) un ensemble de travaux liés à la mise en évidence du changement de stratégie des capitaux américains délaissant relativement les pays du tiers monde, au profit d'investissements massifs en Europe (8). L'inquiétude née de

(1) François PERROUX, Anglo-iranien company et effets de domination in Economie appliquée, janvier/mars 1952.

(2) Maurice BYÉ, L'autofinancement de la grande unité interterritoriale et les dimensions temporelles de son plan, Rapport au Congrès des Economistes de langue française, Paris, mai 1957 in Revue d'Economie Politique, mai/juin 1957.

(3) Jacques HOUSSIAUX, La grande entreprise plurinationale in Economie appliquée n° 2-3, 1964 mais également Le pouvoir de monopole Sirey 1960.

(4) Charles Albert MICHALET, Le capitalisme mondial PUF 1976.

(5) Christian PALLOIX, L'économie mondiale capitaliste et les firmes multinationales, Maspéro 1975 ; également L'internationalisation du capital, éléments critiques, Maspéro 1975 et Procès de production et crise du capitalisme PUG, Maspéro 1977.

(6) Olivier PASTRÉ, Le capital financier international (l'internationalisation des groupes financiers américains et ses conséquences aux Etats-Unis), thèse, Université de Paris XIII 1978.

(7) on ne peut passer sous silence les apports fondamentaux, du point de vue des aires dominées, de Samir AMIN sur l'accumulation mondiale et de Gunder FRANK sur les mécanismes du sous-développement.

(8) Comme les ouvrages de Claude JULLIEN, Robert LATTES, Charles P. KINDLEBERGER, Jean Jacques SERVAN SCHREIBER, Pascal ORDONNEAU, Christopher TUGENDHAT, Rainer HELLMANN, Alain SABATIER, etc... donnés en bibliographie et plus récemment l'ouvrage du Groupe de Recherche de Géographie Industrielle de l'université de Paris-VIII : Les investissements étrangers en France PUG 1975.

l'économie comme un des aspects de l'évolution actuelle. Tout au plus annonce-t-on que les grandes entreprises qui mettent en cause les lois de la concurrence sont à la fois multinationales.

Autrement dit, l'internationalisation suppose aujourd'hui non seulement internationalisation des échanges commerciaux mais surtout de la production (délocalisation de la production) et des finances (nouvelles alliances de capitaux). L'internationalisation actuelle concerne donc l'ensemble du cycle de production et de réalisation de la marchandise. La forme actuelle du mouvement d'internationalisation : - tendance générale et abstraite - est porteur de l'extension à l'échelle mondiale du rapport social de production dans son ensemble (1).

Quoi qu'il en soit, il reste à préciser pourquoi l'internationalisation de la production est devenue un des axes stratégiques des groupes en fonction des objectifs de sécurité, de diversification, de débouchés ou de maîtrise technologique. On peut établir cinq raisons qui conduisent les groupes à renforcer leur stratégie d'internationalisation des localisations industrielles.

1. L'objectif politique : accès aux matières premières et à l'énergie. La situation de dépendance coloniale limitait au maximum les risques à caractère politique ; renchérissement autoritaire des taxes sur les matières premières, contingentements ou arrêt pur et simple des exportations décidées par les états nationaux... Elle garantissait la fourniture des matières premières et de l'énergie au prix le plus bas sans limitation de quantité autre que celle des capacités d'extraction ou des rapports de forces entre pays dominants. Le mouvement d'indépendance a révélé aux nouvelles classes dirigeantes nationales la force politique autant qu'économique que renfermait les matières premières d'un pays. Arme dont

(1) Charles Albert MICHALET, Le capitalisme mondial op. cit.

l'arrivée des géants d'outre-atlantique à l'occasion de l'ouverture des frontières européennes a permis de mettre en évidence les mouvements concrets de capitaux, mais simultanément a fait perdre de vue leur mouvement d'ensemble lié à l'impérialisme tout autant que l'exportation de capitaux français.

En fait, les frontières nationales ont constitué jusqu'à une période récente (début des années soixante en France) une réelle protection des industries nationales et en particulier de celles qui étaient partiellement protégées ou "portées" par l'Etat (aéronautique, informatique, nucléaire...) au nom de principes d'indépendance nationale. Cette protection et cette aide publique par leur caractère discriminant ont en grande partie rendu possible la constitution des groupes.

La période jalonnée par la décolonisation et le traité de Rome a connu, pour la France, en même temps qu'une mise en cause du pouvoir colonial, une nouvelle opportunité de dépassement des frontières sur le modèle de l'internationalisation des groupes américains.

Cette internationalisation n'a pas uniquement pris la direction des pays du centre vers ceux de la périphérie ; elle a aussi induit une interpénétration considérable des fractions de capital entre pays développés. L'internationalisation ne signifie pas que les Etats nationaux ont perdu leur réalité ni même que les groupes ont perdu leur base nationale. L'internationalisation montre que l'espace économique des groupes multinationaux est devenu mondial à l'intérieur de zones géographiques (Samir AMIN) particulières. Cette remarque est d'autant plus importante que pratiquement aucun traité d'économie industrielle (y compris les récents ouvrages de Jean Marie CHEVALIER, Yves MORVAN ou Alexis JACQUEMIN) ne traitent spécifiquement du mouvement de mondialisation de

les gouvernements ont commencé à user, d'abord de manière isolée, et de plus en plus par des associations telles que celles du pétrole, du cuivre (CIPEC), de la bauxite, du café, etc... Dès lors l'investissement direct dans le pays d'origine est devenu un gage d'approvisionnement sûr et moins coûteux.

2. Objectif industriel : la multi-localisation permet de tirer le meilleur avantage de l'inégalité des coûts d'un pays à l'autre, d'une ère géographique à l'autre. A ce titre, nous pouvons reprendre les raisonnements des coûts comparatifs. Si l'on retient non pas le coût immédiat, mais le coût global, les disparités de salaires constituent l'élément prépondérant dans la délocalisation des unités de production (salaires combinés avec les qualifications moyennes). Mais d'autres facteurs interviennent également comme l'infrastructure mise en place par le pays d'accueil (non pas le coût du terrain généralement voisin de zéro mais l'aménagement de voies d'accès, au centre de production à créer, etc...) ou le prix des consommations intermédiaires (l'énergie en particulier).

La stratégie industrielle de l'internationalisation participe à la politique d'intégration des filières de production examinées plus bas et tend à rendre la réalisation de la valeur de plus en plus indépendant du lieu de production.

3. Objectif commercial : cet objectif, avec les objectifs industriel et technologique, ont été privilégiés par C. A. Michalet dans "Le capitalisme mondial". Les formes actuelles de l'internationalisation supposent la conquête ou la défense de marchés par d'autres moyens que celle des exportations. Les marchés nationaux, en particulier ceux des pays neufs, si ils ne se ferment pas toujours totalement aux marchandises étrangères, en restreignent le commerce et favorisent les produits de fabrication locale. Le moyen de détourner ces mesures est précisément de localiser la production du groupe dans le pays où elle sera commercialisée quitte à ce

à ce que cette production "locale" sous le nom de IBM France, Chrysler France ou Pechiney Nederland, Elf Somalie, Peugeot Brésil... ne soit technologiquement totalement dépendante des productions du groupe localisées dans d'autres pays.

Investi à l'abri des frontières nationales chaque groupe profite alors des mesures protectionnistes en même temps que des structures oligopolistiques nationales et internationales auxquelles il participe.

On remarquera que la majeure partie des filiales locales de production ont une taille relativement limitée proportionnée à la dimension du marché (aire géographique nationale ou régionale) tandis qu'elles n'agissent que comme des dépendances des sociétés mères. Ces relations verticales impliquent que la gamme des produits ainsi décentralisés ne soient que des reproductions fidèles des produits d'origine à l'exclusion de certaines adaptations de forme au marché national.

4. Objectif technologique : tout se passe comme si depuis une trentaine d'années pour les USA et depuis la "crise du pétrole" pour la France, l'internationalisation prenait pour une part importante la forme d'une mondialisation des techniques de production. Formes les plus apparentes d'un procès général de production et de rapports sociaux, ces techniques sont exportées au même titre que les marchandises ou les unités de production.

L'exportation de techniques peut aujourd'hui prendre directement la forme d'usines clefs-en-mains comme nous le verrons à propos des ensembles marchandises mais, d'une manière plus générale de techniques de production lors de l'implantation à l'étranger des filiales industrielles. La rémunération des droits sur ces techniques placent les pays dominants dans une situation de rentiers mondiaux, vivant de la rémunération de leurs capitaux investis à l'étranger. Concomitamment les

pays de départ voient l'emploi se raréfier à l'intérieur de leurs frontières et, en dehors des fonctions administratives bancaires et commerciales, le chômage augmenter considérablement et se maintenir à un niveau élevé.

5. Objectif financier et fiscal : ce dernier point est lié à l'internationalisation du capital financier. Bien sûr, les groupes qui investissent à l'étranger monnaient leur implantation (ou du moins les effets induits escomptés sur la production, l'emploi, les rentrées de devises, tec...) contre des avantages économiques et surtout fiscaux. Avantages encore accentués par le jeu des prix de cession internationaux entre filiales d'un même groupe. L'internationalisation permet également aux groupes de tirer le meilleur parti des disparités des différentes monnaies. Les transferts de fonds sont un des facteurs des déséquilibres monétaires mondiaux (1).

Ces cinq objectifs favorisent la concentration des capitaux internationaux, l'émergence de capitaux locaux et leur alliance dès l'origine avec les capitaux dominants la double structuration centralisée et décentralisée des groupes. L'internationalisation accroît alors au plan industriel l'éloignement entre les lieux de production et les lieux de décision des groupes.

6.3 SPECIALISATION DES TACHES ET ELOIGNEMENT DES LIEUX DE DECISION, DE PRODUCTION ET DE COMMERCIALISATION

Il faut distinguer la tendance à la constitution des groupes de l'évolution de la taille des entreprises. Le gigantisme qui impressionne n'est pas toujours celui qui répond le mieux à la logique du profit. La formation des groupes est bien autre chose que la constitution de grandes entreprises.

(1) cf. Charles LEVINSON L'inflation mondiale et les firmes multinationales Le Seuil 1976

Le groupe se présente comme un ensemble d'éléments relativement autonomes et interreliés où les décisions sont le résultat d'un processus complexe et bureaucratisé. Les théoriciens de l'organisation (1) ont clairement analysé ces processus et distingué entre les types de décisions et leur importance pour la survie de l'entreprise ou du groupe. Mais ces études confondent le plus souvent l'atomisation des lieux de production avec celle du pouvoir, la décentralisation financière et la décentralisation technique.

La structure de groupe repose sur la fédération et la mise en valeur de la diversité technique (c'est à dire économique et sociale) en même temps qu'une homogénéité et une centralisation financière.

C'est d'abord la complémentarité d'entreprises qui gardent une part de leur individualité qui constitue le groupe, plus que la rentabilité et l'économie interne de chaque unité. En fédérant des unités de production séparées le groupe permet de maîtriser les données traditionnellement externes à l'entreprise, mouvement qu'Alexis Jacquemain appelle "l'internationalisation des externalités". (2)

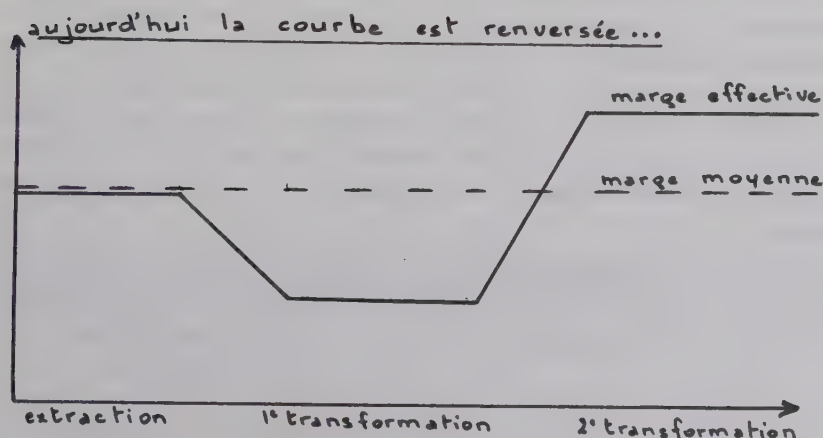
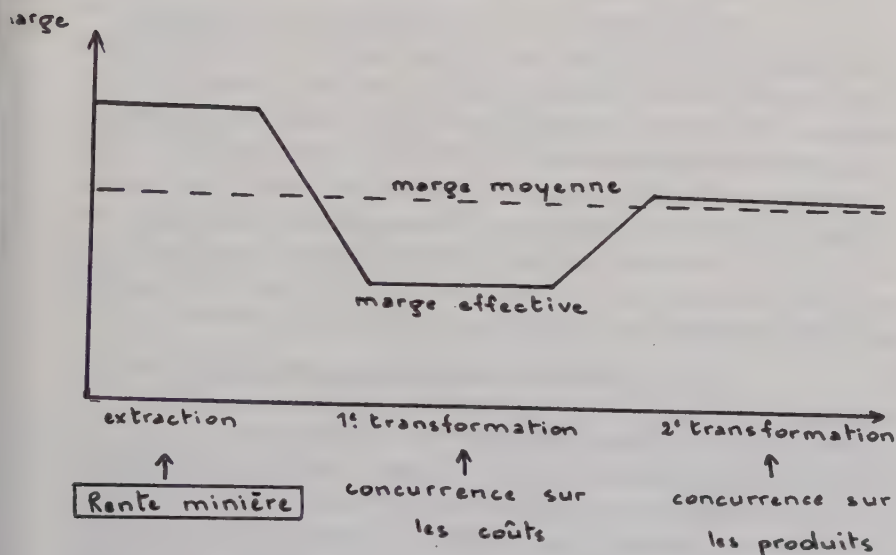
Parmi ces données externes les prix de production ont constitué jusqu'à présent des situations relativement stables qui permettaient aux grandes entreprises de bénéficier de positions dominantes sans recourir à une grande diversification. Appropriation de la rente dont les conditions ne sont trouvées transformées par l'alignement relatif au niveau international des conditions de production et d'utilisation des produits en même temps que par la répartition différente des situations de monopole. Dès lors les marges sur ventes

(1) cf. Bertrand BELLON *thèse complémentaire op. cit.*

(2) Alexis Jacquemin *Economie industrielle européenne* Dunod 1975. Notons que, par ailleurs, l'auteur confond dans une même analyse l'entreprise et le groupe, et considère ce mouvement comme second par rapport aux économies internes. D'autre part, il appuie sa démarche sur le regroupement volontaire d'entreprises entre elles, éliminant ainsi les questions de pouvoir.

et la rentabilité des capitaux fléchissent entraînant une fuite de ces derniers vers des secteurs plus rémunérateurs.

Ne peut-on pas interpréter cette transformation en soulignant les différences de rendements entre les secteurs de base de l'industrie (la première et la deuxième transformation, les industries de dernière transformation) comme l'illustre le schéma suivant :



Ce déplacement et cette instabilité nouvelle du lieu où apparaît le profit est à la fois cause et conséquence de la diversification des grandes sociétés et de la constitution des groupes. Si l'on ne retient que l'aspect de cause, il est possible d'avancer que la réponse des groupes répond à quatre objectifs étroitement liés les uns aux autres.

1 - Rationalisation, structuration, localisation : pour toutes les entreprises de grande taille, qu'elles soient ou non structurées en groupe, tout sera mis en oeuvre pour maintenir les coûts de production au plus bas niveau possible en fonction des coûts de matières premières, de la main-d'oeuvre, et de l'énergie qui diffèrent fortement d'une région à l'autre. Seront alors décidés les restructurations industrielles, les rationalisations de la production, les changements de localisation de production susceptibles de s'adapter au mieux aux nouvelles conditions du marché.

2 - Constitution de filières de production : ces mêmes grandes entreprises seront conduites à se structurer en groupe c'est à dire à établir, par des liens divers (le plus souvent par une prise de possession de la majorité du capital : croissance externe) une intégration des divers stades de la production de la mine au produit fini. Ainsi le sidérurgiste rachètera des mines de fer mais également des usines de transformation des métaux susceptibles d'absorber la production de matériaux de base, les étapes de la transformation jusqu'au produit fini (biens de consommation ou biens d'équipement). Ce type d'intégration suppose l'existence d'industries différentes, de tailles différentes, dans des lieux différents de celle d'origine et sera donc confiée à des sociétés juridiquement distinctes et apparemment dotées de la plus grande autonomie.

3 - Monopolisation, barrières à l'entrée : établir pour chaque groupe certains domaines réservés, certaines zones d'influence garantissant la permanence dans le temps des

positions acquises : ensemble du processus de monopolisation et de barrières à l'entrée. Monopolisation ne signifiant pas la propriété exclusive de l'ensemble de la filière de production, mais son contrôle, sa domination comme nous venons de le voir.

4 - Action sur les débouchés : l'effort pour vendre, enfin, est la dernière activité nouvellement "redécouverte" par les industriels en France. Quelles que soient les qualités techniques du produit, l'ouverture des frontières et la nouvelle dimension attribuée à la concurrence, conduisent les groupes à assurer la promotion de leurs produits de manière spécifique au niveau international. De plus, la commercialisation des produits dans toutes les régions du globe permet d'annuler les inconvénients éventuels d'une mévente à un moment donné dans une région donnée.

6. 4 TRANSFORMATION DES POLITIQUES DE PRODUITS DES CRENEAUX AUX FILIERES DE PRODUCTION

L'origine de la fortune de bien des capitaux tient fréquemment à ce que leurs premiers bénéficiaires surent choisir un "créneau" particulièrement rémunérateur : secteur limité, à faible concurrence ou à technologie de pointe (le pneu gonflable de Michelin ou la dynamite de Nobel au siècle dernier; le téflon de la poêle Tefal ou la suspension hydraulique de Bertin aujourd'hui). Les créneaux n'ont pas disparu du jeu de cartes des investisseurs : les investissements dans la pharmacie ou dans la distribution d'eau et plus récemment dans les stations de sports d'hiver, les colorants ou la distribution en grandes surfaces, présentent des opportunités incontestables pour qui sait investir à temps mais également désinvestir dès que, pour une raison ou pour une autre, la position privilégiée est mise en péril. La politique des créneaux présente donc des avantages incontestables alliant une forte rémunération à un

montant relativement faible des capitaux immobilisés, mais elle a pour corollaire un risque et une instabilité évidente auxquels il faut ajouter le nombre limité de ces situations momentanément privilégiées, bénéficiaires de transferts de valeur.

Les stratégies de crêneau ne peuvent plus correspondre aux stratégies optimales dès lors qu'on se place dans une situation de développement et d'accroissement de la dimension des entreprises. Dans la théorie de l'entreprise, les questions de stratégies de développement sont toujours restées limitées aux oppositions qui pouvaient exister entre expansion et diversification. Plus récemment l'étude de l'intégration a mis en avant la complémentarité entre les divers aspects de la diversification des entreprises (1). La prise en compte des groupes déplace le problème : ceux-ci en effet développent simultanément non seulement expansion et diversification mais une intégration selon une progression croissante avec le perfectionnement de leur stratégie de groupe. A ce titre, les stratégies d'expansion (de crêneaux) et de diversification répondent globalement aux mêmes objectifs traditionnels des grandes entreprises. Il en va autrement des stratégies d'intégration qui parviennent à englober l'ensemble des filières de production et de commercialisation et à développer l'implantation des groupes dans des filières proches et de ce fait inter-reliées.

Cette stratégie n'est possible que parce que les groupes dominent par un moyen ou par un autre déjà l'essentiel des industries de base dans lesquelles ils sont implantés.

(1) Avec les thèses contradictoires de STIGLER qui conclut aux méfaits de l'intégration et à la nécessaire spécialisation des firmes et de CHANDLER qui arrive aux conclusions inverses ; thèses analysées par Jean Pierre BOIZETTE La stratégie dimensionnelle des entreprises, thèse université de Paris IX, 1977 ; et Le développement de l'entreprise et les stratégies d'intégration Communication à la rencontre annuelle de l'ADEFI sur Les filières industrielles et stratégies des entreprises, 1978, ronéoté. Egalement, Bernard SKRHAK : intégration industrielle des firmes multinationales ; CEFI - Université d'Aix-Marseille II - 1978.

Ainsi les groupes, par leur puissance et leur diversité abandonnent, sauf quelques exceptions notables (affaires immobilières etc...) les politiques systématiques de créneaux au profit de politiques des filières. Celles-ci tendent à intégrer autour d'un produit clé tous les stades de la transformation en amont (les produits qui servent à faire ce produit) et en aval (produits dérivés) jusqu'à la vente finale. Maîtrise de la production de la mine au produit fini qui procure un certain nombre d'avantages :

- planification possible d'un flux de production de plus en plus global et complexe,

- réalisation de la marge par le groupe, quelle que soit l'évolution des tendances à moyen terme: aujourd'hui cette marge se réalise dans les secteurs avals mais rien ne prouve qu'il en soit toujours ainsi. Des perspectives intéressantes existent sur le plan minier par exemple.

- planification de la production, en fonction des coûts et des risques dans un champ d'action devenu international.

Ainsi on définira comme filière de production l'ensemble des opérations techniques qui conduisent de la matière première initiale à l'objet fini. Le centre de la filière à partir duquel sera déterminé les opérations nécessaires en amont et en aval est traditionnellement déterminé en France par l'industrie la plus capitaliste (chimie lourde, fusion et première transformation des métaux...) ; il peut se situer aujourd'hui de manière très variable jusque dans la distribution (grandes surfaces qui "remontent" la filière de production des produits qu'elles commercialisent).

Mener une politique de filière, c'est s'assurer la présence sur la production et la transformation de matières premières ou au moins la maîtrise des approvisionnements et garder le contrôle technique autant que financier de toutes les étapes de la transformation jusqu'à la vente finale du produit.

Autrement dit, une politique de filière est l'application concrète de l'impératif de la rentabilité à un marché complexe, nécessitant des décalages importants dans le temps et dans l'espace entre la mise de fonds initiale et la récupération de celle-ci une fois le produit fini vendu.

Cette intégration s'applique en premier lieu à tous les secteurs de l'industrie lourde métallurgique ou chimique : les aciers, le plomb, le cuivre, l'aluminium, l'uranium, les engrais, la pharmacie, les colorants, les plastiques, etc... Mais également aux secteurs où le produit central est beaucoup plus global et proche du produit fini : l'automobile, le nucléaire, l'aéronautique, les produits alimentaires, l'audio-visuel (1).

Les filières doivent être considérées comme un moment de la stratégie des groupes. Moment privilégié, essentiel, mais non exclusif.

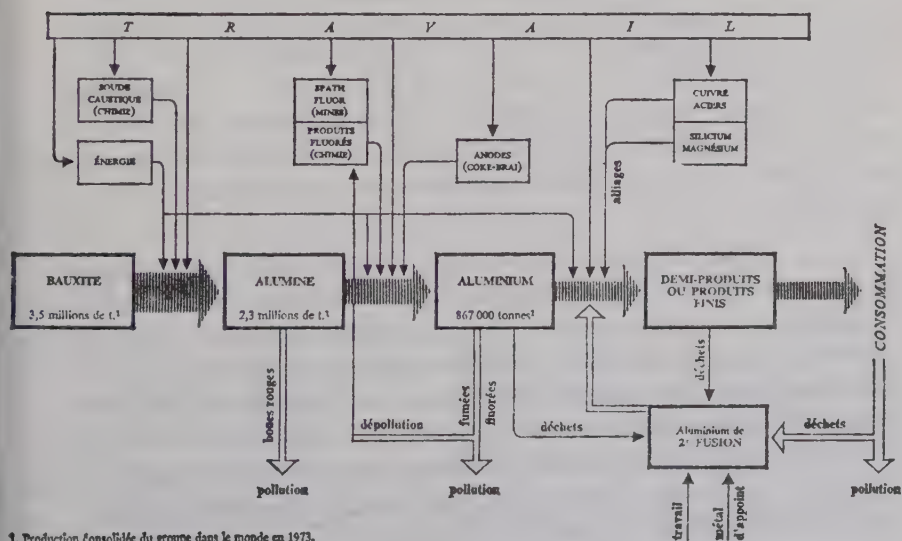
La complexité croissante des produits finis et des produits intermédiaires inclut dans le procès de production bien plus que la simple lignée des produits de base d'amont vers l'aval tels que le fer et le charbon s'ajoutant aux divers étapes de la transformation de l'acier. Chacune des transformations fait intervenir l'utilisation de produits annexes que chaque groupe doit également contrôler.

Intégration et diversification horizontale s'entremêlent et Rhône-Poulenc fait des textiles artificiels à partir de ses propres produits chimiques ; Gervais Danone remplit les récipients produits par BSN ; Saint Gobain-Pont-à-Mousson construit des bâtiments qui valorisent sa propre production de vitres, de tuyauterie, de robinetterie, d'appareils sanitaires. Prenons pour exemple les filières de production présentées

(1) Voir les communications présentées lors de la 4e rencontre nationale de l'ADEFI en 1978 sur les filières industrielles et stratégie des entreprises à propos des filières de l'aluminium, du sucre, de la sidérurgie, des peintures... ou du sport ainsi que sur les politiques de groupes comme l'Oréal ou la SCOA.

dans l'étude du Cerca sur le groupe PUK(1) à laquelle nous avons participé. La première filière est celle de l'aluminium. Le métal est obtenu par électrolyse de l'alumine, elle-même tirée de la bauxite. Ces transformations mettent en présence nombre d'autres matières essentielles. Sans parler de la force de travail indispensable à toute production, la production de l'alumine se fait par action de soude caustique, à haute température et sous pression, sur la bauxite. La production d'aluminium s'obtient par électrolyse de l'alumine dissoute dans la cryolite fondue grâce à des anodes de coke et de brai. Les produits peuvent être affinés et alliés en particulier avec du cuivre (pour faire des conducteurs) ou d'autres métaux avant d'être transformés en boîtes, capsules, feuilles d'aluminium, aérosols...

LA FILIÈRE DE L'ALUMINIUM (2)



1. Production consolidée du groupe dans le monde en 1973.

(1) BEAUD DANJOU/DAVID Une multinationale française : Pechiney Ugine Kuhlmann, Le Seuil 1975

6 5 L'INTERCONNEXION DES FILIERES

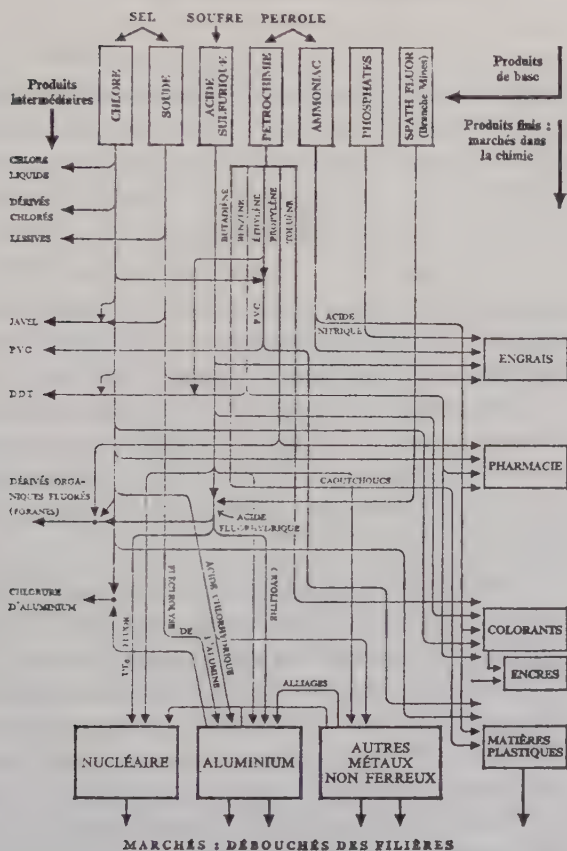
Les filières - moment - de la concentration. La production d'aluminium intègre des marchandises variées, en particulier une importante consommation d'électricité et de produits chimiques : "la branche chimie est un moyen d'action. On ne fait pas d'aluminium sans alumine, pas d'alumine sans soude, pas de soude sans chlore, et quand on fait du chlore, on fait des dérivés chlorés. Tout s'enchaîne (1)" disait le PDG d'Ugine Kuhlmann avant la fusion avec Pechiney. Derrière l'apparente hétérogénéité des productions d'un groupe on retrouve des stratégies de filières interconnectées.

Des filières traditionnelles (aluminium, aciers, cuivre) utilisent toutes des produits chimiques et des techniques communes qui sont à leur tour valorisées dans la filière du combustible nucléaire (chapitre 7). L'interconnexion des filières donne la dimension réelle de l'intégration dans les groupes actuels même si elle conduit à l'intégration de "filiale des filières" - comme c'est le cas pour la chimie de base, utile à toutes les autres filières du groupe PUK, dont de nombreux produits intermédiaires permettent le développement de "filiales dérivées" sans rapport avec la production initiale.

Pour répondre aux besoins des filières traditionnelles, le groupe est amené à produire non seulement les produits nécessaires à celles-ci mais à explorer de nouvelles filières consommatrices des produits dérivés obtenus. Ces filiales dérivées seront les enjeux principaux des rectifications de frontières avec d'autres partenaires ou d'exploration de filiales nouvelles. Secteurs marginaux et vulnérables mais également porteurs de nouvelles opportunités de développement et d'intégration de progrès technologiques mis en valeur dans un processus d'ensemble plus large.

(1) *Pierre GREZEL : Le Nouveau Journal - 24 septembre 1970*

CHIMIE : QUELQUES-UNS DES 239 MATÉRIAUX
ESSENTIELS PRODUITS PAR LE GROUPE PUK (1)



Ainsi le développement des filières de production et leur interconnexion conduit à une notion plus vaste de marchés rassemblant un ensemble de caractéristiques techniques et sociales, qu'il s'agisse de l'automobile (Renault, Peugeot, Fiat, Ferodo) du train (Alstom, Wendel) de l'urbanisme

(1) Source : Une multinationale française : Pechiney, Ugine, Kuhlmann
op. cit. p. 112

(SGPM, Schlumberger, Poliet et Chausson, SLEE) ou des équipements d'Etat (CGE, Dassault, Thomson) etc... Le développement aval des produits détermine des domaines globaux d'intervention en nombre limité pour chaque groupe, permettant ici aussi une spécialisation technique en même temps qu'une orientation commerciale de base.

Le groupe Saint Gobain-Pont-à-Mousson par exemple a spécialisé l'ensemble de ses productions autour d'un marché central : l'urbanisme. La brochure générale du groupe intitulée "Connaître Saint Gobain-Pont à Mousson" illustre, de manière très significative les interventions du groupe dans la vie urbaine, l'habitat, l'aménagement urbain, etc... Hormis les dessins significatifs un texte de présentation générale des activités du groupe :

Pour vivre mieux à la maison, en ville, au travail : "Le logement, les transports, l'équipement sont partout des problèmes vitaux pour la population. Nous contribuons, à leur solution. Dans l'habitat : nous assurons plus de lumière, moins de bruit, de l'eau saine et de l'air purifié, moins de nuisances et de pollution, des économies d'énergie, donc plus de confort et de bien-être pour tous. Pour les transports, nos produits sont des facteurs de progrès et de sécurité. Par l'emballage, nous évitons les détériorations et facilitons le commerce. Par nos techniques, nous aidons au développement de l'industrie dans tous les pays".

La présentation des activités des 131 sociétés consolidées du groupe confirme la priorité aux "métiers utiles aux collectivités" les 3/4 des ventes étant effectuées en activités industrielles et le quart restant en activités de services (1).

(1) L'ensemble des ventes se répartissant ainsi :

- 7 % vitrage pour la construction : glace claire et colorée, vitrage réfléchissant, filtrant, isolant, verre anti-effraction
- 10 % produits isolants : laine de verre, laine de roche, voile de verre, polystyrène, cloisons, plafonds, gaines
- 5 % produits de couverture et de revêtement en amiante-ciment, plastique et bois, revêtement asphalté

(suite de la note page suivante)

La spécialisation des groupes par filières voisines permet la rentabilisation maximale des techniques et des circuits de production mais également des circuits de commercialisation. L'effort pour vendre est en effet un des impératifs majeurs d'un système où existe en permanence une tendance à la surproduction.

Cette tendance conditionne-la forme et la nature de la concurrence sur les marchés des produits finis,-ainsi que l'accroissement et la diversité des produits vendus-~~de~~ la conquête de nouveaux marchés aussi bien par la transformation en marchandises de nouveaux liens (air, eau, soleil, temps, espace...) que par l'extension des sphères de la consommation à de nouvelles clientèles (pays producteurs de pétrole, pays sous développés...).

Tout se passe comme si, à travers l'interconnexion des filières, chaque groupe se vendait à lui-même la majeure partie des produits intermédiaires. De ce fait, l'éloignement s'accroît entre l'origine des produits de base et les produits finis : casseroles, fils électriques ou téléphoniques, montures de fenêtres, papiers peints... Le prix de cession interne à un groupe devient secondaire en comparaison avec les prix

-
- (1) suite de la note 1 de la page précédente
- 12 % tuyaux en fonte ductile, acier soudé, plastique, amiante-ciment et béton ; tuyaux de descente et d'évacuation
 - 4 % pièces et ensembles mécaniques : blocs et chemises de moteurs, boîtes de vitesses, vilebrequins, freins à disques, pièces de voierie, dispositifs anti-incendie
 - 7 % bouteilles, flacons et pots, capsules
 - 4 % traitement de l'air, climatisation, dépoussiérage, électricité
 - 3 % réfractaires pour l'industrie
 - 1 % chauffe-eau et chaudières
 - 1 % moulages, verres d'optique, miroir., vaisselle de verre
 - 6 % vitrage pour l'automobile : pare-brise trempé et feuilleté, lunettes chauffantes
 - 5 % pose de produits isolants, calorifugeage
 - 2 % fibres de verre pour armature des plastiques
 - 5 % maisons individuelles, génie civil, bâtiment
 - 2 % pose de canalisations, adduction et traitement de l'eau, assainissement
 - 3 % robinetterie industrielle, hydraulique, sanitaire et de chauffage ; compteurs d'eau et de gaz
 - 8 % papier kraft, sacs kraft et plastique, caisse-carton
 - 3 % traitement des ordures ménagères, traitement des surfaces, dessalement de l'eau de mer, engineering, usines clés en main...
 - 8 % vente d'aciers pour le bâtiment et de produits de construction
 - 3 % papiers d'impression, papier domestique
 - 1 % divers

réalisés à partir de la vente finale à l'extérieur du groupe, et la marge globale, réalisée entre le prix de vente et l'ensemble des frais engagés au cours du processus de production. Le secteur commercial devient alors un secteur clef du développement. Les nécessités de diversifier les produits et d'accroître les points de vente vont de pair. (1)

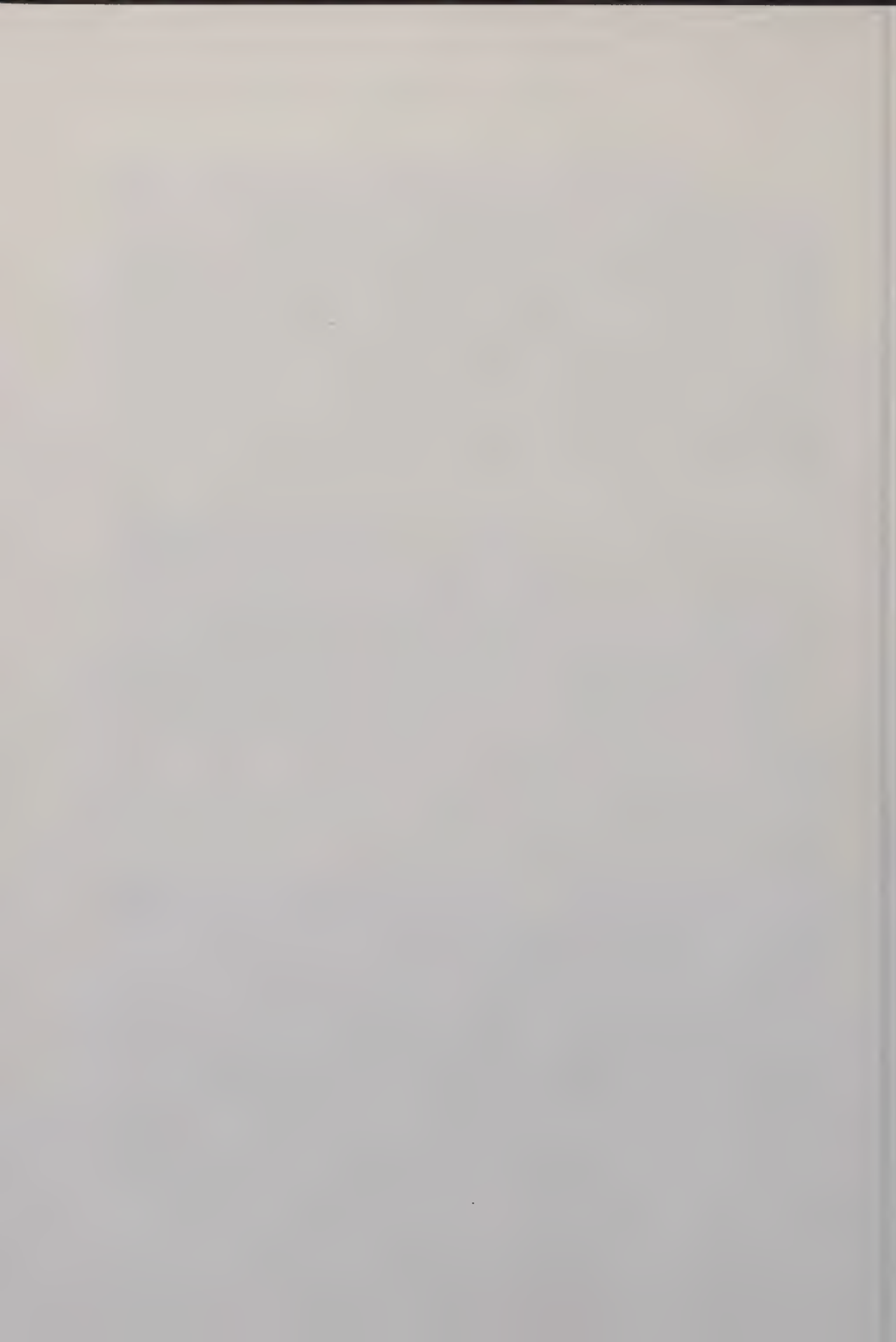
Mais, alors que le développement de l'industrie d'extraction et de première transformation nécessitent des investissements très lourds (Fos, Dunkerque...), très localisés (au meilleur lieu de rencontre, des matières premières, de l'énergie, de la main d'oeuvre), le développement des ventes implique la multiplication des circuits commerciaux souvent indépendants ou concurrents les uns des autres. Chaque circuit étant spécifique à une gamme de production et donc une gamme d'utilisateurs (du démarchage pharmaceutique au comptoir de vente d'ustensiles de cuisine...). L'intégration industrielle de la production est prolongée par un développement de la stratégie commerciale. (2)

(1) Pechiney possédait des points de vente importants à l'étranger ; Ugine Kuhlmann possédait une gamme diversifiée de productions, l'association sur ce point était rentable, la fusion Pechiney Ugine Kuhlmann a eu lieu

(2) qui prend deux formes différentes selon qu'il s'agit de la vente des produits de base des groupes (aluminium Pechiney Vente pour la distribution des produits bruts de PUK, Longométal, ou la Société Lorraine de Produits Métallurgiques pour la production du groupe DNEL etc...) ou de produits spécialisés, fréquemment distribués par des petites sociétés commerciales aussi nombreuses que le sont ces produits. Les produits distribués à l'étranger sont centralisés par des sociétés spécialisées dépendant directement des sociétés tête de file des groupes supervisés ou non par les structures internationales de chaque groupe (les Agences Intégrées Multibranches, AIM, pour PUK par exemple)

La stratégie des filières et celle de leur inter-
connexion constituent l'élément le plus spécifique de la stra-
tégie industrielle, technologique et commerciale des groupes.
La polarisation des activités autour d'une ou de plusieurs
industries particulières permettent la valorisation simultanée
des stratégies d'expansion et de diversification sans rien
perdre des économies d'échelle, des avancées technologiques
ni de la différenciation des produits dès que le groupe est
parvenu à une situation dominante (c'est à dire non pas de
monopole mais de mise en dépendance de l'essentiel de l'indus-
trie considérée).

Mais la politique des filières doit être considérée
comme un moment de la stratégie des groupes ; un moment non
exclusif. Cette politique ne permet pas d'expliquer toute stra-
tégie industrielle qu'il s'agisse des stratégies classiques
d'entreprise, nous l'avons vu, ou des stratégies nouvelles qui
dépasse aujourd'hui la capacité d'intervention des groupes
français pris isolément : financement global des groupes ou
production des ensembles marchandises. Autrement dit, les
groupes ne peuvent répondre par leurs propres moyens à tous
les aspects de la production et du financement actuels. Complé-
ment indispensable à cette capacité limitée, les proximités
entre groupes au sein des ensembles financiers mis en évidence
dans les chapitres précédents, permettent la poursuite d'
autres stratégies, plus larges et plus ponctuelles à la fois
qui complètent le dispositif existant principalement dans le
cadre des nouveaux rapports de forces internationaux. Aux
stratégies industrielle, technologique et commerciale des
groupes correspond des stratégies de même nature des ensembles
financiers qui justifient leur existence même tout comme les
proximités entre capitaux en prédisposent les contours.



CHAPITRE SEPT

STRATEGIES

LIEES A LA STRUCTURATION

DES ENSEMBLES FINANCIERS:

LES ENSEMBLES MARCHANDISES



La forme groupe correspond à un mouvement de fusion de capitaux autonomes dans le processus de production ; elle répond donc à deux "niveaux" de la stratégie du capital : celui de l'exercice du pouvoir (niveau des alliances ou de leur contraire) et celui de la valorisation, c'est-à-dire, de la production et de la réalisation de la marchandise.

Le niveau des alliances n'est pas seulement matérialisé par la structuration en groupe. Nous avons vu comment les ensembles financiers reflètent les proximités entre capitaux autonomes, résultat de longues pratiques communes depuis un siècle et demi au moins pour ce qui concerne la France. Le groupe n'épuise donc pas à lui seul les besoins de structuration des alliances entre capitaux autonomes. Mais il ne répond pas plus à lui seul tout en restant le lieu dominant de la valorisation des capitaux - à l'ensemble des conditions de production, de financement ou de commercialisation des marchandises actuellement.

Cette "limite" à la capacité d'intervention des groupes justifie, du point de vue du niveau de la production, l'existence des structures plus larges déjà vérifiées par la forme prise par les alliances et les oppositions au niveau de l'exercice du pouvoir.

Il reste donc à montrer en quoi les stratégies industrielles et financières peuvent nécessiter des structures plus larges que celles des groupes comme celles des ensembles financiers. Ce dernier chapitre est donc à la fois le prolongement du précédent sur les stratégies liées à la structuration en groupe et de l'ensemble de l'étude qui tente de préciser comment structures et stratégies procèdent d'un même mouvement : celui de la mise en oeuvre du développement et de l'accumulation des capitaux.

Une remarque préliminaire consistera à préciser pourquoi les groupes ne suffisent pas à résoudre par eux-mêmes tous les problèmes posés par la production, la commercialisation et le financement d'ensemble, dans les rapports actuels des forces, alors même que leur constitution visait à supprimer les effets les plus contraignants de la concurrence sur les marchés des biens ou des capitaux. Nous montrerons en ce sens que les ensembles financiers, constituent une réponse actuelle à ces questions et sont donc étroitement liés au fonctionnement des groupes. La partie essentielle du chapitre sera alors consacrée aux deux aspects stratégiques de la mise en mouvement des ensembles financiers : le financement des groupes industriels et commerciaux et la production des ensembles marchandises.

7. 1 DEPLACEMENT DES LIEUX DE LA CONCURRENCE

Le premier effet de la structuration en groupe est de rendre plus stable les rapports entre différents lieux de mise valeur sous la direction d'un seul pouvoir. Mais cette stabilité reste fragile, elle ne supprime pas les contradictions au niveau des marchés. En s'élargissant à l'échelle mondiale, les groupes ont déplacé les lieux de la concurrence. Ils ont conquis des aires géographiques vierges en y exportant non seulement des objets de consommation mais le processus production dans son ensemble. En s'internationalisant les groupes ont également poussé leurs implantations dans d'autres pays du centre, que ceux-ci soient secondaires (les groupes US s'implantant en Europe) ou dominants (les groupes français

s'implantant aux USA), recréant de ce fait la concurrence que leur niveau de concentration et de centralisation avait fait disparaître.

Les capitaux dominants se sont structurés en groupe pour limiter les effets de la concurrence, éloignant celle-ci hors d'une zone de production (1) intégrée et interconnectée. Mais en s'intégrant, les groupes eux-mêmes ont suscité de nouvelles concurrences directes de la part d'autres groupes, dans les mêmes branches ou secteurs de production et indirectes par la multiplication de produits de substitution. La formation des groupes est allée de pair avec l'internationalisation et l'ouverture des frontières. Elle répond à la volonté de limiter ou de supprimer la concurrence et simultanément la recrée sur le lieu même où s'établit le monopole. Conséquence immédiate, les groupes sont conduits à trouver de nouvelles formes de limitation de cette nouvelle forme de concurrence et ainsi de suite... Ainsi s'établit, de façon claire, le mouvement permanent du capital où concurrence et monopole forment un tout indissociable. A aucun moment la concurrence pure et parfaite n'existe de même qu'à aucun moment le monopole n'est réalisé (d'où l'inanité des théories qui ne se basent que sur l'un ou l'autre des principes tendanciels à l'exclusion de son contraire). Simultanément l'un et l'autre fonctionnent de manière dialectique.

Ainsi à l'échelle mondiale les groupes français ne bénéficient plus des positions dominantes (et non pas déjà monopolistes) qu'ils auraient pu acquérir au niveau national. La dimension des marchés change avec celle des capitaux et remettent en cause l'efficacité des moyens à la disposition des groupes aussi bien en matière de production que de financement. Les groupes doivent alors créer de nouvelles structures permettant de limiter les effets de ces nouveaux problèmes. Ces structures nouvelles ne permettent pas encore (il n'est pas certain que cela puisse être

(1) Définie selon des degrés de dépendance variables.

un jour) systématiquement la fusion organique de groupes aujourd'hui autonomes, mais des alliances non juridiquement structurés entre ceux qui sont historiquement les plus proches, c'est-à-dire entre groupes appartenant aux mêmes ensembles financiers.

Ces alliances se manifestent au niveau de certains marchés avec le double but de réduire le nombre des prétendants à l'exclusivité et de permettre à chacun de produire l'ensemble de la marchandise dans toute sa complexité : une fois encore le double aspect de l'entente et de la concurrence au niveau global est le résultat de la tendance à la monopolisation - c'est-à-dire à la mise à l'écart des capitaux concurrents et à la dépendance de l'acheteur de la marchandise - de chaque capital particulier. Ces alliances se manifestent également dans le cadre de la recherche des capacités de financement et donc d'endettement.

7.2 ENDETTEMENT CROISSANT DES GROUPES

Il semble que les modes de financement des investissements nouveaux des groupes constituent bien une des questions essentielles non résolue de l'économie industrielle, un des motifs principal de constitution des ensembles financiers et un sujet sur lequel l'information soit, et de loin, la plus restreinte.

Les études sur le financement des investissements sont nombreuses et pertinentes. Les travaux des Centrales de bilans (Crédit National, Banque de France, Caisse des Dépôts, Sedes) de l'INSEE ou d'équipes universitaires (ERSI à l'université de Picardie, universités de Paris I, Paris IX, etc...) ont largement rendu compte des comportements de financement et d'investissements des

entreprises (1). Mais bien peu de travaux permettent de cerner le mode de financement des groupes (2) et en particulier rien ne nous permet de connaître sauf de façon ponctuelle quel type de financement est attribué à tel ou tel type d'investissement et surtout quel type de dépendance est induit par l'insuffisance des capacités de financement en rapport avec le groupe auprès duquel l'endettement est effectué.

Ces deux derniers points seuls permettraient de cerner l'efficacité des ensembles financiers vis-à-vis du financement. Nous ne pourrions répondre à cette question fondamentale qui constitue un des piliers de notre hypothèse. La question du financement et de l'endettement, pour autant que se lève quelque peu le secret des affaires à l'image de ce qui se passe Outre-Atlantique, devrait constituer un des axes principaux de recherches nouvelles dans les années à venir.

(1) Sans faire état des ouvrages théoriques de gestion financière comme celui de Florin AFTALION, Bernard DUBOIS, Joël MALKIN, La théorie financière de l'entreprise, P.U.F., 1974 ; mentionnons les études sur les stratégies contemporaines du financement comme celles présentées lors de la journée d'études des Centrales de Bilan sur le financement des entreprises, le 8 juin 1976 (Publié Banque de France, Caisse des Dépôts : Sedes, Crédit National, INSEE) ; les études de l'INSEE, parues dans Economie et Statistiques, comme l'article de R. de VANNOISE sur le crédit commercial interentreprise : 400 milliards en 1975 dans le numéro 99 d'avril 1978 ; ou encore les rapports du Conseil Economique et Social comme celui des 27-28 juin 1978 : Le financement des entreprises en capitaux de longue durée rapporté par Robert DELOROZOY.

Il ressort que, pour l'ensemble des sociétés commerciales, prises de manière non différenciée, l'accroissement de l'endettement prend une part croissante au sein des ressources ; cet endettement s'effectue de manière très faible ou négligeable par augmentation de capital ou émission d'obligations (réduction relative des fonds propres) au profit d'emprunts auprès des institutions de crédits. Ainsi pour l'ensemble des sociétés soumises aux B.I.C., les dettes à long terme représentaient 38 % et les dettes à court terme 133 % des fonds propres en 1967 ; les rapports ont régulièrement augmenté pour atteindre dès 1974 respectivement 58 % et 200 % des fonds propres. Ceci étant dû, entre autres, à l'effet de levier de l'endettement, à l'inflation et aux mesures fiscales qui favorisent ce type de financement.

(2) Rolan PEREZ, Sur le financement de la croissance des groupes, Communication à la réunion de travail sur les groupes - INSEE CORDES, mai 1977.

Quoiqu'il en soit, nous avancerons ici aussi loin que possible dans la mise en évidence du degré de dépendance des groupes les uns vis-à-vis des autres par le biais des besoins de financement.

Distinguons en premier lieu les manières différentes dans lesquelles se présentent les questions de financement selon qu'il s'agit des entreprises particulières à l'intérieur d'un groupe ou du groupe dans son ensemble.

Chaque société particulière doit faire face à des investissements annuels qui ont dans la majorité des cas la nature de croissance interne : accroissement des capacités de productions existantes et appartenant déjà à l'entreprise. Ces investissements se font selon des principes peu différents des entreprises non liées à un groupe :

- Ils épuisent d'abord leur capacité d'autofinancement
- Ils obtiennent ensuite des emprunts à long terme mais (et ceci constitue une spécificité) de préférence auprès d'une autre société du groupe ou à défaut auprès d'un organisme bancaire choisi par la société mère et avec l'aval de celle-ci.

Le groupe dans son ensemble par contre et en particulier la société mère, privilégierait des investissements de croissance externe, portant sur des actifs préexistants, sous forme d'absorption de société, de fusion, c'est-à-dire de prise de contrôle et de cession d'actifs. Roland Perez dans l'article déjà cité justifie même cette hypothèse de manière théorique et empirique.

- Justification théorique :

"La croissance externe, portant sur des entreprises complètes ou sur des ensembles constitués, implique la prise en compte d'un risque d'entreprise au prorata de l'ensemble ainsi contrôlé

et de sa corrélation avec l'ensemble actuel. On peut donc admettre qu'il soit fait appel à un nouveau capital à risque pour financer ces actifs risqués (1)".

- Justification empirique :

"Sauf exception, la très grande majorité des opérations de croissance externe se règlent par un échange d'actions, l'entreprise acquéreur émettant le nombre d'actions nécessaire à échanger contre celles de l'entreprise à acquérir, sur une base amiable ou conflictuelle (2)".

Les remarques que nous pouvons faire à partir des différents groupes étudiés confirment cette hypothèse si l'on ne retient que les sociétés holdings. Pour les groupes dans leur ensemble (comp-tes consolidés) les politiques de croissance interne restent nettement les plus importantes même si ce sont les politiques de croissance externe qui paraissent les plus spécifiques, les plus propres aux groupes.

La part relativement faible des investissements financiers se vérifie même pour les groupes dont la croissance externe est la plus forte comme c'est le cas de Saint Gobain Pont à Mousson (3):

	1975	1976	1977
Investissements totaux	1 743	2 121	2 495
Investissements industriels (3)	1 339	1 675	2 184
Investissements en titres	404	446	311
% Titres/investissements totaux	23,2	21,0	12,5

(1) Roland PEREZ, *Sur le financement de la croissance des groupes*, op. cit: p. 4.

(2) Il en sera peu différent pour un groupe comme Pechiney Ugine Kuhlmann

(Suite de la note page suivante)

(3) Voir page suivante.

Cette part relativement faible des investissements financiers d'un groupe diminue considérablement pour certains groupes comme Rhône Poulenc, comme le montre la série ci-dessous, (volontairement plus étalée dans le temps pour en montrer le caractère structurel) ;

Groupe Rhône Poulenc (en millions de francs)

Années	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
investissements totaux	1 866	2 331	1 993	1 802	2 079	1 973	1 502
investissements industriels	1 690	2 264	1 899	1 712	2 001	1 854	1 459
investissements en titres	176	67	94	90	78	119	43
% titres/investissements totaux	9,4 %	2,9 %	4,7 %	5,0 %	3,8 %	6,0 %	2,9 %

Suite de la note (2), page précédente

	1974	1975	1976
Investissements totaux	1 332	1 450	1 133
Investissements industriels	1 096	1 046	
Investissements en titres	246	404	
% titres/investissements totaux	18,5	27,9	

(3) de la page précédente

Les investissements industriels comprennent tous les investissements destinés à améliorer ou à remplacer les capacités de production des sociétés déjà détenues par le groupe (y compris les investissements immobiliers par exemple).

La situation des autres groupes que nous avons étudiés oscille entre ces deux extrêmes. Il faut donc conclure que l'essentiel de la croissance des groupes reste, une croissance interne. Il ne faut pas pour autant négliger les achats de titres, dont la plus grande part reste le fait des sociétés mères et qui sont la marque de la croissance par diversification (industrielle ou géographique) du groupe.

Quels sont les moyens mis en oeuvre pour le financement de ces investissements? L'hypothèse est la suivante : la part la plus importante de la croissance des groupes reste de type interne du point de vue financier ; c'est-à-dire, que l'achat de sociétés préexistantes, reste une activité secondaire, quant aux capitaux engagés, marquant la diversification, l'implantation dans des champs d'activités nouvelles. Par contre, l'ensemble de ces investissements demande de la part des groupes une activité d'études financières et des choix qualitativement aussi importants que l'activité industrielle. Et cette activité financière a un sens qui reflète les rapports particuliers du groupe avec d'autres groupes industriels et financiers.

L'activité financière des groupes est aisée à démontrer : pour les groupes que nous avons étudiés, les calculs sur plusieurs années nous donnent l'égalité suivante :

Cash flow - dividendes - endettement + désinvestissements (1)

(1) Voir page suivante.

Note (1) de la page précédente :

STRUCTURE DU TABLEAU DE FINANCEMENT DE PECHINEY UGINE KUHLMANN SUR 7 ANS

Cash flow - Dividendes = Endettement + Cession d'actifs.

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
EMPLOIS							
Investissements directs	34 %	62 %	65 %	49 %	49 %	75 %	40 %
Investissements indirects	47 %	21 %	22 %	42 %	11 %	28 %	30 %
Total investissements	81 %	83 %	87 %	81 %	60 %	103 %	70 %
Variations fonds de roulement	7 %	6 %	- 3 %	- 5 %	25 %	- 23 %	25 %
Dividendes	12 %	11 %	16 %	14 %	15 %	20 %	5 %
Total emplois	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
RESSOURCES							
Cash-flow	68 %	53 %	68 %	72 %	87 %	27 %	29 %
Cessions actifs	2 %	11 %	26 %	24 %	11 %	9 %	14 %
Endettement à long terme	30 %	36 %	6 %	4 %	2 %	64 %	57 %
Total ressources	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
CASH-FLOW (1)	1 550	1 300	1 160	1 300	1 550	317	742
INVESTISSEMENTS (2)	1 850	2 000	1 460	1 650	1 068	1 190	1 022

(1) en millions de francs constants 1973

(2) Les pourcentages indiqués pour 1975 diffèrent de ceux de la page précéd car les variations du fonds de roulement figurent (négativement) en emplois au lieu de figurer en ressources.

Autrement dit, une fois rémunérés les actionnaires, le groupe doit, par endettement ou ventes d'actifs industriels, réunir une somme équivalente pour assurer ses investissements physiques ou financiers nouveaux. L'activité industrielle permet le financement de la moitié des investissements.

Les ventes de titres ne sont que la contre-partie de l'achat d'autres titres et diminuent d'autant le caractère déjà faible de la croissance externe déjà observée plus haut.

L'endettement ne peut s'apprécier que sur une longue période. Nous avons mis en relation dans le tableau ci-dessous l'endettement des groupes non plus avec leur cash-flow cumulé mais avec les capitaux propres (+ Capital social + Primes + Réserves + Report à nouveau). Les deux séries de données sont faussées par la sommation de valeurs différemment élimées par l'inflation ; on peut cependant penser que leurs anciennetés respectives sont comparables et donc que leur rapport est globalement significatif.

Les deux seuls types d'endettement rencontrés sont l'émission d'obligations et le prêt bancaire (privé ou public) à l'exclusion presque totale des augmentations de capital.

Nous cherchons ici à obtenir deux indices :

- . Le taux d'endettement structurel de chaque groupe
- . L'existence ou non d'une dépendance vis-à-vis de créanciers.

Nous ne prenons en considération que les résultats consolidés pour l'ensemble de chaque groupe (exception faite d'EDF, de Renault et de la SNECMA pour lesquels les résultats obtenus par les sociétés-mères sont largement représentatifs de l'activité du groupe dans son ensemble.

Il apparaît tout d'abord que les sociétés nationalisées sont proportionnellement beaucoup plus endettées que les autres groupes : 240 % des capitaux propres en moyenne contre 82 % pour les groupes restants. Par contre, leur endettement auprès des banques est, à l'exclusion de l'EDF (244 % des capitaux propres) comparables aux groupes privés (l'endettement supplémentaire étant représenté par des crédits d'Etat).

L'endettement auprès des organismes de crédit est, en moyenne particulièrement élevé (88 % des capitaux propres). Cette dépendance est beaucoup plus inégalement répartie entre les groupes. Les industries lourdes (DNEL, PUK, SGPM, Renault, Thomson) sont particulièrement endettées ; elles sont également étroitement liées à des groupes bancaires qui financent leur développement.

Le poids des créanciers est donc considérable ; la question reste de savoir si ceux-ci sont ou non diversifiés pour chacun des groupes. Les travaux que nous avons pu faire concernant le groupe PUK, et en particulier ses filiales laisse à penser que les mêmes banques financent toujours les mêmes groupes. Après avoir épuisé les crédits para-publics (Crédit National) les filiales de PUK empruntent, avec le cautionnement de la société-mère, auprès de grands organismes comme le CCF ou les filiales de Paribas.

L'hypothèse de liens de nature particulière matérialisés par l'endettement des groupes est renforcée du fait de l'importance du rôle des emprunts bancaires dans leur financement. Il est possible de retenir que le poids financier direct des groupes prêteurs dans les groupes est, aussi élevé que celui des actionnaires (si on accorde à ces derniers le bénéfice des réserves constituées par les groupes). La différence avec ceux-ci tient à la non dispersion des créanciers, donc au poids relatif considérablement renforcé. Cependant, nous ne pourrions conclure sur ce point qu'avec la connaissance précise des partenaires en présence,

RATIOS DE DÉPENDANCE FINANCIÈRE

Données Consolidées 1976 en millions de francs.	Dettes Long terme	dont emprunts bancaires	Prêts à Long terme	Capitaux propres	Endettement	Dépendance
					A - C	vis à vis
					D	des banques
						$\frac{B}{D}$
AGACHE WILLOT	-	-	-	-	-	-
AIR LIQUIDE	1005	711	91	1352	68	53
BEGHIN SAY	511	511	260	1015	-	-
BSN GERVAIS DANONE	1922	1449	202	2342	73	62
CDF (1975)	4523	1039	52	1343	337	77
CFP	10492	-	2986 NC	8252	91	-
CGE	1836	1281	408	2528	56	51
CHARGEURS REUNIS NC	557	260	40	409	-	-
CHRYSLER FRANCE 1975	367	319	49	1100	-	-
CII HB	1057	-	237	1033	79	-
DASSAULT	-	-	-	-	-	-
DMC	424	424	26	487	87	82
DIEL	16160	14567	422	13463	116	108
EDF 1975 NC	42938	20237	0	8307	516	244
ELF AQUITAINE 1975	2875	-	1251	2675	61	-
EMC	1501	1452	134	1140	120	127
EMPAIN SCHNEIDER	1675	1406	356	1062	-	-
FERODO	493	365	7	532	91	69
FIAT FRANCE 1975 NC	25	25	1	991	-	-
GDF	6750	2820	350	4376	146	64
GLE DES EAUX 1975 NC	44	28	17	541	-	-
HACHETTE NC 1975	143	90	55	272	-	-
HOECHST	-	-	-	-	-	-
IIB FRANCE NC	559	-	-	2397	-	-
ITT LMT NC 1975	85	81	12	202	-	-
LAFARGE 1975	2165	1874	238	1212	159	155
MICHELIN 1974	4628	2677	456	3982	104	67
NAVIGATION MIXTE NC	29	29	2	355	-	-
NESTLE	-	-	-	-	-	-
L'OREAL	753	404	27	1012	72	40
PARIBAS	-	-	-	-	-	-
PERNOD-RICARD	144	-	65	1506	5	-
PEUGEOT	4829	3099	476	6301	69	49
POLIET & CHAUSSON	231	-	41	513	37	-
PUK	7475	6955	615	6609	103	105
RENAULT	3408	2638	767	3000	88	88
ROTHSCHILD IMETAL NC	347	25	450	1682	-	-
RP PRICEL	6075	4385	407	6846	83	64
SCHLUMBERGER	324	-	-	5760	-	-
SCOA	269	-	15	561	45	-
SGPM	6538	5717	567	7017	85	81
SLEE NC	188	27	30	474	-	-
SNCF	-	-	-	-	-	-
SNBCMA NC 1975	905	790	6	590	152	134
SNIAS	3217	242	107	614	506	39
SUEZ	-	-	-	-	-	-
THOMSON BRANDT	2365	1476	149	1624	136	91
WENDEL NC	43	43	183	1201	-	-
Moyenne					129	88

et des indices des conditions de crédit et d'endettement qui sont faites de part et d'autre.

Des critères complémentaires par contre nous permettent de percevoir moins secrètement l'existence et le fonctionnement des ensembles financiers en particulier en ce qui concerne les stratégies industrielles développées pour produire les ensembles marchandises.

7.3 UNE NOUVELLE STRATEGIE: L'ENSEMBLE MARCHANDISE

La stratégie industrielle des groupes est principalement centrée autour des politiques de filières de production. Mais nous avons souligné au chapitre précédent que ces politiques ne constituaient qu'un moment de cette stratégie et même un moment non exclusif. Il existe en effet aujourd'hui d'autres politiques industrielles partiellement contradictoires à celles-ci, en particulier celles qui brisent l'autonomie des groupes et induisent des interrelations entre eux. Interrelations qui nous préoccupent du point de vue du fonctionnement des ensembles financiers.

Sur quelles bases techniques se fondent ces stratégies ? La transformation progressive de plus en plus de valeurs d'usage en valeurs d'échange, c'est-à-dire en marchandises conduit à une transformation de celles-ci caractérisée par une socialisation croissante. Les valeurs nouvellement transformées en marchandises sont de moins en moins des objets de consommation individuelle (gadgets, ou formes nouvelles d'objets traditionnels, voiture, habillement, télévision, congélateur...) et de plus en plus des objets de consommation collective, et garantie par les instances globales de la société (en particulier l'Etat) et dont la réalisation est échelonnée sur un long terme par une sorte de paiement au prorata de l'utilisation immédiate : stations de sports d'hiver, voyages et vacances organisées, téléphone, télécommunications, villes nouvelles..., ou par l'intermédiaire des budgets

publics : nucléaire, aérospatiale, aménagement du territoire, armements, industrialisation des pays dominés, usines clefs en mains... .

Contrairement à l'essentiel des marchandises traditionnelles, celles-ci ont pour caractéristiques de mettre en oeuvre simultanément tous les aspects de la division capitaliste du travail (nationale et internationale). Ces marchandises représentent de façon complexe des matériaux de provenances très diverses (béton, aciers, verre, uranium, bois, pétrole...) ; des technologies avancées et complexes (industrie nucléaire, aéronautique...) ; des charges particulièrement lourdes de financement (poids financiers des "marchés du siècle"...) ; un mode d'utilisation totalement prédéterminé (géographique sociologique des stations de sports d'hiver ou des usines clefs en mains) ; et enfin un mode de consommation (réalisation) à la fois collectif et à long terme, demandant donc des immobilisations financières faisant appel à des puissances financières d'une taille nouvelle associant les groupes financiers aux états nationaux. Le caractère achevé de la consommation collective de ces "produits joints" (1) ou "ensemble marchandises" est lié à leur complexité et explique l'importance des décisions de financement et donc la dépendance très étroite avec les décisions politiques.

En d'autres termes, l'ENSEMBLE MARCHANDISE, contrairement au reste de la production, reflète une unité entre procès de production et procès de circulation. La production de ces ENSEMBLES MARCHANDISES nécessite ainsi que soient rassemblées un certain nombre de conditions externes (politiques, économiques, sociales) mais également internes (techniques, financières, commerciales,

(1) Dans sa thèse sur les disparités sectorielles des taux de profits, Rollande BORELLY, reprenant les auteurs anglo-saxons souligne l'existence nouvelle de "produits joints" sur le marché :

"Notre définition de l'industrie par un processus de production et un produit nous conduit à considérer comme une seule industrie celle qui obtient un ensemble de produits non séparables (...) et dans ce cas, nous dirons que le produit n'est plus un bien, mais un panier de biens dont la structure est fixe ou indépendante de la structure des facteurs. Cette définition est très stricte. Chaque des "produits joints" ne peut être obtenu que dans le contexte considéré. Le processus de production est unique". op. cit. p. 112.

industrielles). L'ensemble marchandise apparaît d'abord comme une mise en cause des traditionnelles divisions des tâches dont l'accentuation et la perfection n'ont pas jusqu'à présent été freinées : coupure entre la production locale et la production internationale ; entre l'Etat et le secteur privé ; entre la banque et l'industrie ; entre la production et la gestion ; entre l'administration, les études et le commercial, etc... On assiste non pas à une suppression de cette spécialisation des tâches mais simultanément à son renforcement et à son unification dans un processus large de production-consommation. Ne retrouverait-on pas alors, au niveau des stratégies industrielles, un mouvement de même nature que celui valorisé par les structures de groupes décentralisant autant qu'il est possible les lieux de production et de gestion tout en accroissant considérablement la centralisation des centres de décisions stratégiques ?

Aujourd'hui, l'état inachevé de la concentration du capital ne donne à aucun groupe (à l'exception de Saint Gobain Pont à Mousson peut être pour la production de certaines parties de la ville) la possibilité de répondre, seul, à la production d'un ensemble marchandise. Cette incapacité de domination existe malgré la concurrence acharnée que certains sont amenés à se faire pour prendre place, et parfois à y parvenir, comme composante essentielle de certains marchés : Empain dans la construction de centrales nucléaires, PUK dans le combustible, CGE dans le téléphone, Thomson Brandt dans l'informatique, etc... Des regroupements circonstanciés, des consortiums ou "syndicats" sont constitués limités dans le temps et dans l'espace pour enlever l'adjudication d'un marché et ensuite en répartir les résultats entre les différents partenaires. Ces alliances autour d'un groupe chef de file, qui n'est pas toujours le plus internationalisé ni le mieux implanté dans le type de production donné, recourent toujours les mêmes groupes même si les accords concrets passent par des filiales différentes. Ces alliances se font à l'intérieur des ensembles financiers mis à jour dans les chapitres précédents.

Nous ne reprenons pas ici la justification théorique des ensembles financiers établie plus haut, mais nous voulons montrer que ceux-ci ont une justification pratique immédiate entre autre (1), dans le cadre de la production des ensembles marchandises. A cette occasion se manifeste la capacité d'action concertée des dirigeants des groupes ; leur capacité de répondre aux nécessités de la concurrence internationale compte tenu du caractère relativement limité de la concentration en France et des stratégies correspondantes des filières de production.

Résumons les caractéristiques essentielles des ensembles marchandises avant de présenter des éléments d'analyse par trois d'entre eux : les centrales nucléaires, les centraux téléphoniques et les villes nouvelles.

- L'ensemble marchandise se définit d'abord par l'unité du processus de production, de financement et de commercialisation d'une marchandise composite.

- Cette marchandise est complexe et de grande dimension ; elle est présentée directement comme achevée, "consommable" et individualisée. Marchandise globale qui représente bien plus que la somme des marchandises particulières qui la composent.

(1) Par la généralisation à grande dimension des anciennes pratiques des ententes toujours en vigueur, par ailleurs. On sait en effet que les ententes sont légalement interdites et réprimées, sans que ces lois ne freinent véritablement les pratiques courantes entre grandes sociétés (voir le rapport Schwartz sur les sociétés pétrolières, 1975, ou la centaine de rapports de la commission technique des ententes au Ministère de l'Economie et des Finances). Pratique des ententes reconnues par la puissance publique, mais non sanctionnée quand elle n'est pas institutionnalisée ; à témoin cette décision du ministre des finances du 23 novembre 66"... Je n'en retiens pas moins, comme la Commission (Technique des Ententes), qu'à l'occasion de certaines soumissions à des appels d'offres lancés par des collectivités publiques pour la fourniture de compteurs d'eau, le libre jeu de la concurrence entre les fabricants a été entravé par des manœuvres visant à imposer une politique de prix, préjudiciable aux intérêts de ses collectivités. Je n'envisage pas pour l'instant de donner suite contentieuse à cette affaire...". Aujourd'hui, pour certains marchés essentiels, les ministères publics organisent eux-mêmes une sorte d'entente des groupes qui sont censés se concurrencer pour obtenir des marchés de l'Etat. Ainsi en est-il du récent marché des téléphones, de celui du nucléaire, de celui des autoroutes... Peut-être vaut-il mieux organiser une entente plutôt que de se la voir imposée à l'extérieur.

- Le caractère complexe de la marchandise implique une fonction technologique (brevets, ingénierie...) propre en plus des techniques spécifiques aux produits qui la composent.

- Le processus de financement, intégré à la marchandise est particulièrement lourd et suppose une réalisation lente (biens d'équipement) ; il implique la participation de groupes bancaires ou financiers généralement en consortiums.

- Le financement, la commercialisation et le caractère même de l'ensemble marchandise implique un rôle essentiel de décideur ou de financier de la part de la puissance publique.

Il faudrait ajouter que ces ensembles marchandises sont, de façon considérablement plus forte que les autres marchandises, porteurs de certains modes de vie, de certains rapports sociaux ; à témoin les débats autour de l'organisation des villes nouvelles, des stations de sports d'hiver, des métros ou des centrales nucléaires, sans parler des usines clefs en mains exportées dans des pays aux structures sociales différentes.

Ainsi les ensembles marchandises sont de nature bien différentes des filières de production même intégrées ou interconnectées. Ces dernières sont centrées autour d'une matière de base ou d'un produit fini (cuivre, acier, aluminium, colorants, engrais, plastiques, laine, fibres synthétiques, etc...). L'ensemble marchandise peut être l'aboutissement de certaines filières de production et donc favoriser le développement de l'intégration, mais ils constitue un tout individualisé rassemblant plusieurs marchandises diversifiées pour une utilisation d'ensemble homogène. Le centre de l'ensemble marchandise n'est plus une matière considérée verticalement dans toutes ses étapes de la transformation mais un ensemble de biens impliquant une organisation sociale de l'espace et de la vie à un moment donné, donc un bien achevé qui non seulement est "produit" mais également "réalisé" (vendu et financé). La remontée des filières n'est alors qu'une des stra-

tégies possibles des adjudications du marché pour parvenir à sa création.

L'intégration des filières de production est une stratégie de groupe industriel ou de groupe financier ; la production des ensembles marchandises ne peut, par définition, être une stratégie que de groupes financiers ou, à défaut d'ensembles financiers comme nous l'examinons maintenant à partir des trois cas particuliers retenus.

7.4 LE NUCLEAIRE : FILIERE ET ENSEMBLE MARCHANDISE

La première étude se situe à la frontière des filières et des ensembles marchandises ou du moins présente l'une ou l'autre des caractéristiques selon que l'on aborde la production du combustible ou celle des centrales. Nous n'évoquerons pas ici le contexte nucléaire ni les choix d'ensembles qui ont pu être faits. Les conséquences politiques, techniques, écologiques ou sociologiques de ces choix ont été à ce jour assez largement contestées et débattues (1). Du point de vue de la politique industrielle, ces choix ont pour première conséquence l'ouverture d'opportunités nouvelles et importantes pour les groupes industriels et financiers susceptibles de s'y investir les premiers efficacement (2).

(1) Voir Les dossiers de l'Europe, 6 tomes, Ministère de l'Industrie et de la recherche, rapport d'orientation du Comité Consultatif de la Recherche et du Développement dans le domaine de l'énergie ; Alternatives au nucléaire (réflexions sur les choix énergétiques de la France) P.U.G 1975 ; L'électrom nucléaire en France, Syndicat CFDT de l'énergie Atomique, Le Seuil 1975 ; L'internationalisation dans la branche "construction de centrales électriques notamment nucléaires de H. ERDEMU et B. REAL, IREP, Convention Cordes, oct. 1974.

(2) A titre d'illustration, le financement d'Eurodif à lui seul coûte un minimum de 12 milliards de francs de 1974 à 1980.

Suivant les conseils de la commission PEON (Production d'Electricité d'Origine Nucléaire) composée de hauts fonctionnaires et des dirigeants des groupes intéressés, le gouvernement français (Cabinet Messmer, mars 1974) a décidé les grandes lignes d'un développement de l'énergie nucléaire (200 réacteurs de 1 000 mégawatts à répartir sur une quarantaine de sites en France d'ici les 25 ans à venir).

Outre son caractère nouveau et ses perspectives de rentabilité le marché du nucléaire dans son ensemble (cycle du combustible et construction des centrales) présente les caractéristiques suivantes :

- il a été constitué immédiatement comme un marché de grande taille, composé d'unités (la centrale, la charge ou la recharge de combustible) nécessitant un processus de production long et complexe.

- le risque financier est assumé par l'Etat : le CEA a pris à sa charge la totalité des frais et des risques relatifs à la mise au point des procédés commerciaux (à partir du traitement de l'uranium à des fins militaires). Le CEA continue de financer les nombreuses sociétés de droit privé auxquelles il participe (Eurodif entre autres). Il revient surtout à l'EDF aujourd'hui de financer la totalité des centrales nucléaires qu'elle commande.

- le commerce international des centrales nucléaires et du combustible intéresse particulièrement l'Etat français qui met tout son poids dans les négociations de contrats entre producteurs privés et Etats, ou d'Etat à Etat. Cette opportunité d'exportation est d'autant plus intéressante que, devant une demande qui se généralise de la part de tous les pays du monde, seuls six pays peuvent exporter des centrales (1) et deux pays seulement acceptent d'installer à l'étranger des usines de retraitement ou d'enrichissement (2).

- Enfin la demande au niveau national ou à l'étranger est définie à long terme. La nature des décisions publiques et l'importance des investissements à engager assurent aux groupes industriels une relative sécurité des positions acquises sur une longue période.

(1) Les USA, la France, le Canada, la Grande Bretagne, l'URSS et l'Allemagne Fédérale.

(2) l'Allemagne Fédérale et la France.

La mobilisation de tels moyens de financement, les répercussions technologiques très larges, l'assujétissement corrélatif d'une part importante du potentiel industriel de pointe donne au choix nucléaire un caractère irréversible qui explique la vive concurrence manifestée dès le début des années 1960 (prise de "positions d'attente" par les groupes désireux de concourir à telle phase ou à l'ensemble des cycles de production.; nombre important de filiales codétenues par plusieurs groupes).

L'industrie nucléaire se répartit en deux types d'activités distinctes : la production de combustibles et la production des centrales elles-mêmes. Examinons celles-ci avec le souci de répondre en quoi il s'agit seulement de filière de production ou bien d'ensembles marchandises et dans ce cas comment s'établissent les relations entre les différents groupes qui se répartissent le marché.

LE COMBUSTIBLE NUCLEAIRE

Le cycle de production du combustible nucléaire (mines, concentration, conversion, enrichissement, gainage du combustible et retraitement) est composé d'un ensemble d'opérations successives et relativement indépendantes les unes des autres.

La France sur son territoire national et dans ses anciennes colonies (Niger, Gabon) détient 11 % des réserves mondiales d'uranium. L'extraction et le traitement du minerai est confié au Commissariat à l'Energie Atomique, mais en dehors de la recherche, celui-ci sous-traite l'activité proprement industrielle à des sociétés de droit privé : sa filiale la Cogema ou des sociétés des groupes PUK (Scumra) et Rothschild (CFMU) (1).

(1) Répartition de l'activité d'extraction des sociétés françaises :

(voir suite de la note page suivante)

Dès l'origine du marché, plusieurs groupes ont investi dans des positions d'attente dans le nucléaire (auparavant le cycle du combustible, destiné uniquement à des fins militaires et de recherches étaient totalement du domaine du CEA). Preuve du risque présenté par une industrie nouvelle et incertaine autant que de la relative égalité des rapports de forces entre partenaires.

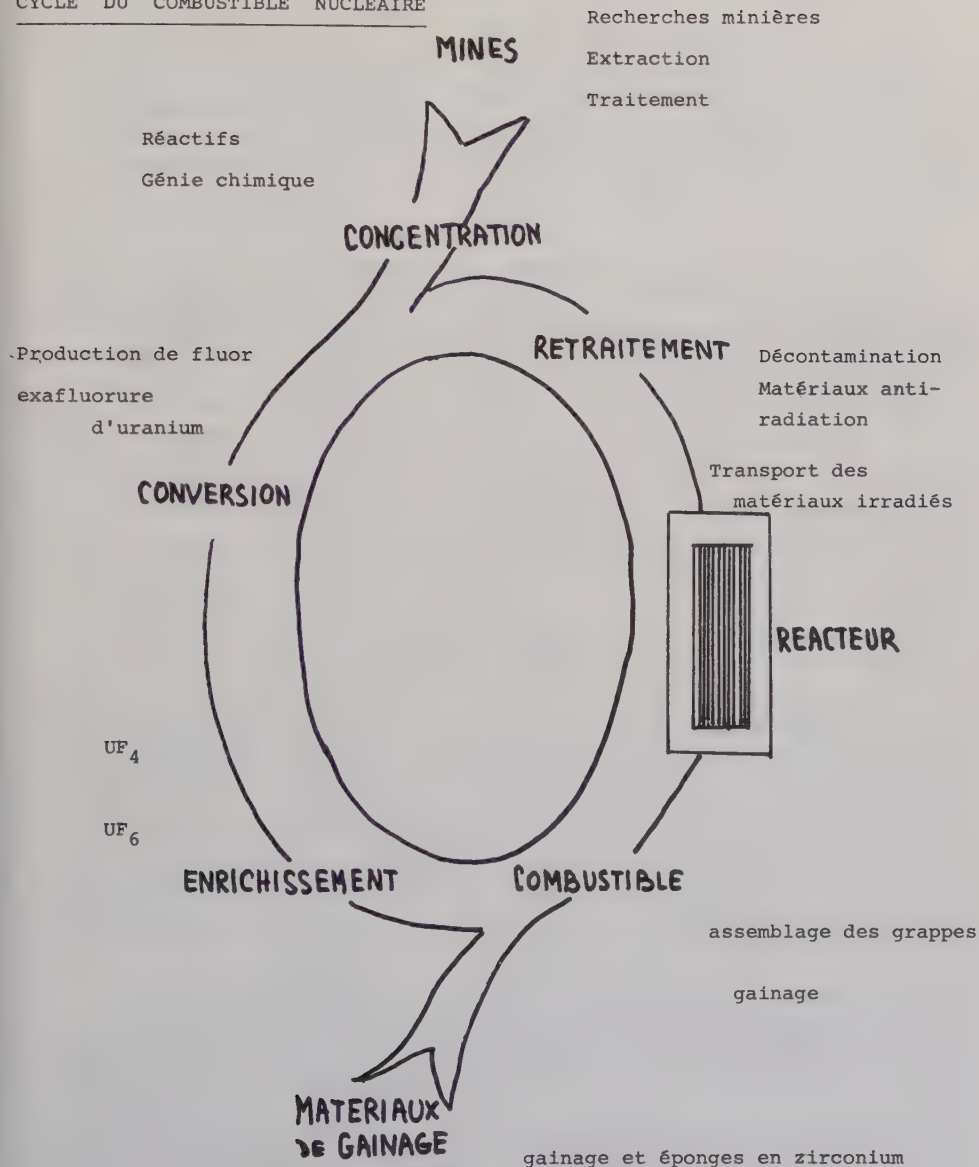
Les filiales à parité (33 % - 33 ou 17 - 17 - 17 %... du capital) étaient nombreuses entre le CEA et PUK, SGPM, EMPAIN SCHNEIDER, ROTHSCHILD. Depuis les rapports de forces se sont clarifiés et les "joint ventures" ont fait place à des enjeux financiers plus traditionnels le plus souvent. Le groupe Empain a désinvesti dans ce secteur se réservant le domaine de la construction des centrales ; Rothschild est resté spécialisé dans l'activité minière, Saint Gobain s'est également retiré au profit.

(Suite de la note (1) page précédente)

SITUATION	SOCIETES	RESERVES (1)	PRODUCTION (1)
<u>EN FRANCE</u>			
Limousin (La Crouzille).....	COGEMA	16 500	700
Vendée.....	COGEMA	6 700	417
Forez (Massif Central).....	COGEMA	2 200	407
Bretagne.....	SIMURA		
Cantal.....	SCUMRA	12 800	110
Creuse.....	CFMU		
Hérault (Lodève) en projet..	COGEMA	21 500	-
TOTAL.....		59 700	1 634
<u>ETRANGER</u>			
Niger.....	SOMAIR	20 000	1 130
Gabon.....	COMUF (Cie des mines de Franceville)		770

(1) estimations de 1974 - en tonnes d'uranium contenu

CYCLE DU COMBUSTIBLE NUCLEAIRE



d'une association étroite entre PUK et le CEA, la majeure partie des sociétés de transformation du combustible étant filiales de l'un et de l'autre. Les groupes initiaux ne gardent dans le combustible que des positions marginales. Comme le montre le tableau suivant.

Ce tableau ainsi que le précédent indique la succession des étapes de la production sous forme de filière relativement simple dominée par un groupe privé en alliance étroite avec une société publique. La résolution des oppositions d'intérêts qui peuvent exister entre les deux partenaires ne passent évidemment pas par les voies du marché ; mais la continuité du processus de production ne permet pas de conclure ici à l'existence d'alliance financière autour d'un ensemble marchandise. Il en va tout autrement de la seconde industrie constitutive du nucléaire : la construction des centrales.

LA CONSTRUCTION DES CENTRALES

Si la production du combustible nucléaire se présente comme une filière autour d'un minerai, la construction des réacteurs est l'aboutissement de diverses filières de production n'ayant aucun point commun, aucune interconnexion, si ce n'est d'entrer dans la composition finale d'un produit complexe faisant appel à des produits de chaudronnerie, d'électronique, de bâtiment et travaux publics (1) autant que des activités financiè-

(1) Techniquement, la production des centrales fait intervenir trois types d'activité qui mettent en oeuvre des industries et des sociétés différentes :

- la chaudronnerie (production de cuves, d'échangeurs de chaleur et de générateurs de vapeur) et la construction mécanique (produit la structure interne et externe du réacteur : grilles, support des éléments combustibles, tuyauterie...)

- l'électronique et l'électricité comprend la réalisation des installations de contrôle, de commande, de régulation.

- le bâtiment et travaux publics enfin représentent une part importante : 20 % du coût des centrales.

Secteurs	Entreprises	CEA	PUK	SGH	CFP	CGE	EMPAH	WESTINGHOUSE	THOMSON-B.	R.P.
I Recherche + exploitation misée en France + concentration	COGEMA	1002								
	HINATOME		50		50					
	SIHO	10	50							
	CFMU	18	7		7					
	SCUHA		47		47					
	SHUC	33								
	CIM									100
II fabrication UF ₆ , UF ₆ enrichissement commercialisation uranium enrichi	URANEX	34	2		2					
	COMURHEX	39	51							
	SCUP		100							
	EURODIF	28								
	COREDIF	43								
	CANADIF	50								
III ingénierie enrichissement retraitement	STEC		71							
	TECHNIP	3			11					
	USSI		21	21			11		11	
	SGTN			100						
IV éléments nécessaires à la fabrication des combustibles	UGINE ACIERS		100							
	TUBATOME	15	51				25	7		
	VALLOUREL (ONBL)									
	CARBONE LORRAINE		100							
	CEZUS		100							
	GARDNET									
V éléments nécessaires aux usines de réparation isotopique	SFEC	55	20							
	CERAVER			20		60				
	CGEG ALSTHOM					54				
	GERCOS					10				
	CEM (Braun Boveri, Suisse)									
VI fabrication et vente des combustibles	FBFC	3	40				6	37		
	SICN			25						
	CERCA	10	24				41			
	CICAF	37	20				16			
	SICREL	34		22						
	CORHAT	31	11				9			
	EUROFUEL	3	51				8	36		
VII retraitement stockage des déchets	EUROCHIMIE	15								
	UNIMER	33								
	COGEMA	100								
VIII transport nucléaire	TRANSNUCLEAIRE		21	10						

res. Ces dernières sont intégralement assurées par l'Etat ou plus précisément par l'EDF ; le CEA ayant pris et prenant encore aujourd'hui à sa charge la recherche. Examinons les trois étapes techniques et les groupes qui y participent :

- la construction des réacteurs est le domaine d'Empain Schneider par l'intermédiaire du sous-groupe Creusot-Loire. C'est la société FRAMATOME (Creusot-Loire 55 %, CEA 30 % et Westinghouse 15 %) qui construit sous licence Westinghouse les chaudières nucléaires à eau pressurisée (filière actuelle). Framatome est assuré de la totalité des commandes d'EDF (26 unités actuellement dont la mise en service est prévue avant 1982).

La génération suivante de centrales devrait abandonner la licence Westinghouse au profit des surgénérateurs (qui ont comme caractéristique essentielle de transformer 90 % de l'uranium naturel en énergie au lieu de 10 % dans les filières actuelles). La production de ces centrales sera effectuée par NOVATOME, société unique créée en avril 1976, et dont le capital est encore détenu par Creusot-Loire (60 %), le restant appartenant au CEA et à Alsthom Atlantique. Pour maîtriser à la fois l'ingénierie et la production des différents composants, le groupe a pris le contrôle de la société d'ingénierie GAAA (auparavant détenu par le groupe CGE, à 65 % et Five Cail Babcock à 35 % et aujourd'hui filiale de Novatome) qui prend le nom de Novatome Industrie. De même Creusot-Loire a repris en 1976 le contrôle de Neyrpic (toujours du groupe CGE), ainsi que le contrôle des activités des générateurs de vapeur de Fives Cail Babcock (1)

- L'électromécanique : dans toute centrale thermique, il faut une turbine pour transformer la vapeur en électricité : les

(1) La construction des réacteurs est donc le monopole en France d'un seul groupe. Il faut cependant ajouter qu'Alsthom Atlantique s'est vu attribuer par le CEA la licence de petits réacteurs (de l'ordre de 150.000 Kw/h.). Cette activité n'ayant pas encore d'application concrète.

turboalternateurs. Après un an et demi de négociations, les groupes et le CEA sont parvenus à un accord sur un seul producteur également : Alsthom Atlantique. Après la fusion d'Alsthom (groupe CGE) et des Chantiers de l'Atlantique (dépendant de Suez), Alsthom Atlantique revendiquait la part d'activité dans le nucléaire perdue par la CGE lors de l'abandon de la filière à eau bouillante (licence General Electric détenue par CGE) au profit unique de celle à eau pressurisée (licence Westinghouse détenue par Creusot-Loire). L'accord de 1977, conduisant à des rectifications de frontières entre les deux groupes, attribue à Alsthom la production des turboalternateurs.

L'ensemble de ces négociations, aussi dures qu'elles aient été, ont conduit à un nouveau rapprochement de deux groupes qui ont toujours eu des affinités communes et qui sont l'un et l'autre partie prenante de l'ensemble financier Suez.

- L'activité B.T.P : la part du Génie Civil est importante ; elle fait l'objet de regroupements d'entreprises autour d'un ou de plusieurs chefs de file. On remarquera que les principales techniques de travaux publics ayant construit des centrales mises en chantier depuis 1970 sont souvent filiales ou seulement liées aux ensembles financiers Paribas (Campeon Bernard, Ducatel) ou Suez (Bouygues, CGE, SCREG) :

CHANTIERS	ENTREPRISES
. FESSENHEIM.....	- CAMPENON-BERNARD-CETRA
. BUGEY.....	- BOUYGUES
	- BRUYERE
	- DEVAUX (filiale de la ROUTIERE COLAS)
	- LECAT à Peronne
. TRICASTIN.....	- Entreprise DUCATEL
. DAMPIERRE.....	- SAINRAPT et BRICE (filiale du groupe DEVARS NAUDO)
	- BALLOT
	- CHANTIERS MODERNES à BORDEAUX
. GRAVELINES.....	- SOCIETE GENERALE D'ENTREPRISES - S.G.E. (du groupe C.G.E.)
	- S.C.R.E.G.
	- SOCIETE FRANCAISE D'ENTREPRISES DE DRAGAGE ET DE TRAVAUX PUBLICS (S.C.R.E.G. : 36 % ; Banque d'INDOCHINE : 23 %

Ainsi les trois étapes techniques de la construction des centrales présentent un nombre limité d'entreprises adjudicataires auquel il faudrait ajouter les nombreuses activités de sous-traitance. Le CEA estime que les commandes passées par l'EDF, par Framatome ou Novatome s'appliquent directement à 200 entreprises et indirectement à 2.000 autres entreprises du fait de cette sous-traitance. Ces dernières ne peuvent avoir de rôle de leader tandis que les 200 entreprises leaders sont liées entre elles par les données établies par le groupe qui possède la maîtrise de l'ingénierie. Dans les centrales nucléaires comme pour bien d'autres exemples, c'est l'ingénierie qui structure l'ensemble marchandise.

L'étude particulière de l'appartenance des entreprises intervenues dans la construction d'une centrale ("BUGEY" dans l'Ain) est significative sur ce point

L'ilôt nucléaire

- Génie Civil : BOUYGUES, NEYRPIC, SDEM.
- Pont tournant : CFEM
- Marché chaudière : FRAMATOME
- Constituants de la chaudière : FRAMATOME, CREUSOT-LOIRE
- Tuyautage principal : SPIE
- Contrôle commande des mécaniques de groupes : JEUMONT-SCHNEIDER, MERLIN GERIN, THERMATOME
- Circuits auxiliaires : Ingénierie PEC, montage SODEC, BOCCARD, CTRA
- Manutention du combustible : FRAMATOME, R.E.E.L, A.C.B. LEMAIRE, CHARMILLES.
- Combustible : F.B.F.C. , DESSEL, CERCA
- Revêtement piscine, grands réservoirs : B.S.L.
- Filtres : CUNO, EUROFILCO
- Réservoirs divers : C.I.C.S.
- Echangeurs des systèmes : TREPAUD, ALPHA-LAVAL, FBM
- Ventilation et conditionnement : TUNZINI, BERGERON, DANTO-ROGEAT.

Le bâtiment électrique :

- GC : BRUYERE, RUVENHORST et HUMBERT, LECAT
- Distribution MT : DELLE-ALSTHOM
- Distribution BT : MERLIN-GERIN
- Installation électrique gle. : CGEE ALSTHOM
- Traitement des informations : CERCI.

Les transformateurs

- GC des plates-formes transfo : BRUYERE, RUVENHORST et HUMBERT, LECAT.
- Transformateur auxiliaire : CEM
- Transformateur principal : JEUMONT SCHNEIDER
- Transformateur de soutirage : CEM
- Groupe de secours diesel : SACM

La salle des machines :

- GC de la salle des machines : BRUYERE, RUVENHORST et HUMBERT, LECAT
- Ponts roulants : C.F.E.M.
- Turbine : ALSTHOM (BP), RATEAU (MP)
- Alternateur : ALSTHOM
- Poste de condensation : CEM, FBM, PECQUET-TESSON
- Poste de réchauffage : CEM
- Pompe du poste d'eau : RATEAU
- Liaisons en eau vapeur BP : ENTREPOSE
- Liaisons vapeur HP : SOCALTRA, SPIE
- Liaisons eau HP : NORDON, FIVE CAIL BABCOCK

La station de pompage :

- GC de la station de pompage : BRUYERE, RUVENHORST et HUMBERT, LECAT
- Tambour filtrant : BEAUDREY

- Pompe de circulation : BERGERON
- Pompe eau brute : JEUMONT-SCHNEIDER
- Grille et dégrilleur : BVS
- Conduits d'eau de circulation : BONNA
- Tours de réfrigération : HAMON, EGI

La remarque essentielle, est liée à l'importance des interventions multiformes des groupes et la spécialisation de ceux-ci à l'intérieur de la mouvance de l'ensemble financier Suez Empain-Schneider, ce dernier détenant la maîtrise technique de la construction d'ensemble.

- EMPAIN : Neyrpic, Framatome, Creusot-Loire, Spie Batignolles, Jeumont, Merlin-Gérin, CERCI, Socaltra, BVS.
- SUEZ : CFEM, Bouygues, Tunzini (par SGPM)
- CGE : Alstom, Delle Alstom, CGEE, Rateau, ABC
- BROWN BOVERY : C.E.M. (en association avec C.G.E.)

D'autres groupes sont présents par filiales interposées dans des activités secondaires : EMC (P.E.C.), DNEL (Entrepose) ; Babcock Five (Nordon) ou la Générale des Eaux (Tuyaux Eon). PUK est représenté par ses filiales spécialisées dans le conditionnement du combustible nucléaire ; mais l'essentiel du marché reste partagé entre quelques groupes traditionnellement proches et complémentaires.

On le voit ici, le nucléaire, pour ce qui concerne la construction des centrales, est un lieu où peut fonctionner réellement les "affinités" entre groupes. La complexité de cet ensemble marchandise conduit à des associations industrielles de capitaux par ailleurs très proches au sein d'ensembles financiers.

7 5 L'ENSEMBLE MARCHANDISE TELEPHONE

Le nucléaire, l'aéronautique, l'électronique, les télécommunications (télèx, télégraphe, téléphone, télévision...) font partie des secteurs de pointe où s'enchevêtrent le plus secteur privé et secteur public, la banque et l'industrie, la production civile et la production militaire, le développement industriel et le marché des exportations. Parmi les télécommunications, le téléphone participe à toutes ces imbrications et fonctionne comme un ensemble marchandise structuré par les PTT (1) :

- le rôle de l'Etat y est essentiel comme principal consommateur, comme financier, comme commanditaire de la recherche tout comme agent général de représentation à l'étranger

- les secteurs bancaire et industriel ont mis en place des systèmes spécifiques de rassemblement de l'épargne en vue du financement

- les groupes industriels en présence sont les mêmes qui par ailleurs, fournissent en équipement électronique et de télécommunication les productions militaires

- la production, l'installation et le financement de complexes téléphoniques clefs en main pour les pays sous développés, en particulier les pays producteurs de pétrole est aujourd'hui présentée comme un élément stratégique de la politique française de développement des exportations.

Ces imbrications sont d'autant plus marquées que l'industrie des télécommunications est considérée comme une industrie de "pointe", c'est à dire que :

- l'accumulation du capital y est très forte. Les services télécommunications des PTT, sont, de loin avant l'EDF, le premier investisseur en France

(1) Voir *Annuaire statistique des télécommunications*, ministère des PTT ; *Schéma directeur des télécommunications* DATAR, Documentation Française ; *Les Rapports de la commission des Postes et télécommunications* 3e au 6e plan sur les interrelations industrielles : *The Telecommunications Industry* (intégration versus competition) de Manley R. IRWIN ; Praeger Publishers, USA, 1971.

- la recherche est un facteur décisif, 10 % du CA des PTT (part télécom.) y est consacrée, auxquels il faut ajouter les marchés d'études privées financées par l'Etat. La concurrence joue plus sur la qualité et les performances des matériaux que sur les prix.

L'Etat finance la production téléphonique

L'essentiel de l'activité industrielle et financière du téléphone a partie liée avec les décisions publiques. En 1976 les industries téléphoniques et télégraphiques réalisent 73 % de leur chiffre d'affaires avec les PTT, quant au restant d'activité, le ministère des Postes et Télécommunications met au premier plan de ses préoccupations les négociations d'Etat à Etat pour l'exportation de centraux téléphoniques (Nord Yémen, Mexique, Liban, Tunisie...) (1).

Les PTT sont donc aujourd'hui les premiers investisseurs en France et les dixièmes au niveau mondial ; en 1977 ils ont pris à leur charge 4,56 % de la Formation Brute du Capital Fixe en France (2).

(1) Les groupes français exportent actuellement 11 % de leur production, pourcentage qui devrait s'accroître jusqu'à 30 % en 1980

(2) Données essentielles concernant les PTT :

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Chiffre d'affaires (1)	7,1	7,9	8,9	10,7	12,8	15,8	19,6	
Effectifs	111 000	117 000	119 000	120 000	121 000	126 000	129 000	138 000
Investissements (1)	4,1	5,2	5,7	7,2	9,9	12,1	15,1	19,4
F.B.C.F. (1)	183,0	205,9	232,0	265,0	312,1	335,4	382,3	426,1
Investissements (1)	2,23	2,53	2,45	2,70	3,18	3,59	3,96	4,46

(1) en milliards de francs courants

Contrairement à une idée répandue, le téléphone et le télex n'émargent pas au budget général du pays ; ils ne reçoivent aucune dotation budgétaire. Les programmes d'investissements sont couverts par trois ressources différentes :

- l'autofinancement (8,3 milliards de F en 77) (1)
- les emprunts auprès du public, des places monétaires internationales ou des collectivités locales
- la caisse des dépôts depuis la création de la Caisse des Télécommunications (C.N.T.) en 1968, et les sociétés de financement, depuis 1971 (7,1 milliards de F en 1977. (1)

(1) De 1968 à 1974, la C.N.T. a émis pour 3,4 milliards d'emprunts dont 2 ont été affectés aux Télécommunications.

Les sociétés de financement sont des sociétés anonymes, cotées en Bourse, qui louent en crédit-bail des équipements téléphoniques. Les PTT commandent, réceptionnent, utilisent : les sociétés de financement avancent les sommes nécessaires et reçoivent un loyer indexé sur le C.A. des télécommunications ou sur l'indice de la construction (Finextel).

Les cinq sociétés de financement sont par ordre de création :
• FINEXTEL (Société financière pour l'expansion des télécommunications) (créée en 1970 pour désaturation du réseau parisien).

Banques composantes : Crédit Lyonnais, Paribas, Société Générale ; Capital en 1977 : 0,8 milliard ; Emprunts obligataires : 1,6 milliard ; Programmes annuels financés : 1970 : 600 millions ; 1971 : 600 millions ; 1972 : 750 millions ; 1973 : 600 millions ; 1974 : 600 millions ; 1975 : 320 millions ; 1976 : 210 millions ; 1977 : 500 millions

• CODETEL (Compagnie pour le développement des communications) (1971) : acquisition de cables et d'équipement rapides de transmission
Banques composantes : BNP, Crédit Lyonnais, Paribas ; Capital en 1974 : 1,2 milliard ; Emprunts obligataires 1972 : 0,5 milliard
Programmes annuels financés : 1971 : 600 millions ; 1972 : 600 millions ; 1973 : 600 millions ; 1974 : 600 millions

• AGRITEL (1972) (amélioration du téléphone en zone rurale)
Banque composante : Le Crédit Agricole 70 % du capital + caisses de mutuelles agricoles 30 %
Programmes annuels financés : 1972 : 150 millions de F ; 1973 : 400 millions de F ; 1974 : 300 millions de F

• CREDITEL (1973 ; fourniture en crédit bail de matériel d'amplification pour circuits interurbains et centraux téléphoniques)
Banques composantes : BNP 10 % Suez 10 % Société Générale 10 % Vernes 10 % Paribas 10 % Crédit Lyonnais 10 % ; Emprunts obligataires en 1973 : 250 millions de F
Programmes annuels financiers : 1972 : 300 millions ; 1973 : 600 millions ; 1974 : 900 millions

• FRANCETEL (1975)
Banques composantes : Caisse des dépôts, C.N.T.
Programmes annuels financés : 1975 : 1 700 millions ; 1976 : 2 500 millions

La politique publique de développement de l'industrie téléphonique

Le Marché est simple en apparence : un seul acheteur face à plusieurs entreprises. Mais l'importance des enjeux au niveau national et international en a fait un marché stratégique où la politique de l'Etat et celle des groupes en présence évolue en écho l'une de l'autre.

La politique publique a suivi deux orientations successives ; une première marquée d'abord par la volonté d'échapper à terme à l'emprise technologique américaine. Une seconde par la privatisation du financement du téléphone et la transformation correspondante de la situation financière débitrice des PTT et du carnet de commande des producteurs.

Une première politique du téléphone : cette période (jusqu'en 1974-75) est essentiellement marquée par la volonté d'indépendance nationale. Devant l'envahissement des techniques (1) américaines, principalement ITT, le gouvernement décide

(1) Structure technique de la marchandise

Le coeur d'un réseau téléphonique, le central, reçoit les appels et les met en communication avec les abonnés demandés. Du central part un réseau de cables en direction de l'ensemble des postes téléphoniques des abonnés. La création de cet ensemble suppose une intervention massive des financiers (en particulier de l'Etat) pour la totalité des investissements prévus (la rémunération du capital s'effectue avec un important décalage dans le temps grâce aux redevances des abonnés, décalage largement compensé par une certitude de rentabilité élevée). Enfin la mise en place de centraux et l'installation des lignes nécessite l'intervention d'entreprises de construction, de génie civil et des transactions immobilières. Les centraux téléphoniques peuvent aujourd'hui être conçus selon quatre procédés techniques différents :

Deux procédés électromécaniques :

- Le système ROTARY inventé par les américains au début du siècle, développé en France par Thomson-Houston (en mariant le cadran du téléphone, chaque numéro agit sur un sélecteur tournant)

- Le système CROSSBAR inventé par Ericsson en 1926, les contacts ne tournent pas (donc ne s'usent pas) et se font par l'entrecroisement de barres parallèles (principe de la bataille navale)

Deux procédés électroniques :

- Le système SPATIAL est structuré comme le "crossbar" mais les composants électromécaniques sont remplacés par des composants électroniques

- Le système TEMPOREL fait également intervenir l'électronique dans la transmission de la parole ; plusieurs conversations peuvent passer sur une même ligne

de structurer le marché français et de le répartir entre les deux partenaires essentiels ITT et CGE, à partir des systèmes "Crossbar" de commutation électromécanique. Parallèlement, les producteurs français (principalement la CGE) sont invités à ne pas s'épuiser dans une vaine course poursuite dans la technique téléphonique et à sauter directement deux étapes. La CGE, financée par l'Etat (C.N.E.T. Centre National d'Etude des Télécommunications), prépare une nouvelle génération du téléphone : la commutation temporelle.

Ainsi la CGE, alliée à Ericsson et au C.N.E.T. met en marché en 1970 le premier central temporel E 10 (d'abord trop cher et d'une capacité limitée : 15 000 lignes).

En même temps, le C.N.E.T. aide les deux filiales d'I.T.T. : la CGCT et LMT à produire un central électronique sophistiqué : le "Metaconta" opérationnel à partir du début 1973.

Ainsi s'explique le partage du marché entre les deux producteurs en attendant l'élimination (théorique) de ITT lorsque la nouvelle version de E 10 (le "E 12") permettant d'équiper les grandes villes deviendra opérationnelle. Ce dernier, financé par l'Etat et alors confié à la CII filiale de la CGE et de Thomson jusqu'en 1976.

Le système des quotas pour les marchés passés de gré à gré assure la sécurité des débouchés et des taux de rentabilité particulièrement élevés. Mais la dimension de ce marché reste limitée au regard de ce qu'il est devenu aux USA et dans les principaux pays européens.

Ce n'est qu'à la fin de la présidence de Georges Pompidou et surtout avec l'élection de Valéry Giscard d'Estaing que le pouvoir politique ouvrira les portes de ce marché au financement privé. Dès 1974, on "redécouvre" le marché du téléphone, la caution publique entraîne la modification des programmes des PTT et son endettement massif. A l'instar du marché de l'autoroute, le téléphone voit affluer les capitaux.

Une nouvelle politique financière : en avril 1974, à l'occasion d'un "plan de relance" de l'économie, l'investissement dans le téléphone devient la priorité des priorités. Mais au lieu de poursuivre et d'amplifier la politique antérieure (techniques établies et répartition des marchés par quotas), les PTT lancent une grande "consultation" auprès des industriels et les invitent à présenter des offres nouvelles sur la base du système téléphonique spatial (système du "Métaconta"). Cette offre nouvelle cherchait à résoudre rapidement les besoins les plus urgents en utilisant les nouvelles sources de financement, et en même temps à réintroduire une certaine concurrence entre producteurs. Les groupes répondent à la consultation et font des propositions nouvelles. (1)

La nouvelle intervention de l'Etat sur le marché du téléphone remet en cause les équilibres antérieurs établis entre les groupes et confirme sa capacité d'influer sur les rapports de forces industriels et financiers. La politique des marchés publics qu'il a suivie a en effet rompu les équilibres établis entre les groupes qui en bénéficient entraînant une spécialisation des groupes, c'est à dire une diminution de la concurrence : la CGE a été éliminée du nucléaire (du moins de sa partie essentielle), tandis qu'elle prenait pied dans l'informatique avec la participation de CII Honeywell Bull. De ce fait Thomson était exclu de l'informatique ; une place nouvelle dans le marché du téléphone semblait une compensation "équitable"

(1) Pour un seul groupe, l'offre est déjà sur le marché : ITT, c'est à dire en France LMT et CGCT, présentent le Métaconta.

A son tour, la CGE, qui a de l'avance technique sur la génération du "temporel" mais reste en retard sur la génération précédente, celle du "spatial", conclut un accord de licence pour présenter un produit japonais.

La S.A.T. (groupe G3S) présente le central Siemens

SLE Citerel (33 % Ericsson France, 66 % groupe CGE) présente le central d'Ericsson.

Le "hasard" fait que quelques semaines auparavant, Thomson qui était "dans" le téléphone en 1923, puis avait vendu sa filiale à ITT vient de conclure un accord de licence avec Northern Electric le producteur canadien.

Philips présente également sa marchandise, par sa filiale TRT

compte tenu de son passé et de ses rapports avec ses concurrents. Or le téléphone était un marché fermé, il fallait l'ouvrir ce que les PTT sont parvenus à faire (1). Réintroduisant une relative concurrence entre les groupes, les PTT visaient également à les rendre plus compétitifs sur le plan des prix afin d'être compétitifs pour l'exportation.

La stratégie des groupes en France (2):

Les groupes producteurs en France sont Thomson Brandt, CGE, ITT, G3S, AOIP et Philips ; ils ont en commun :

1. d'agir sur un marché captif en accord avec le client
2. d'obtenir à partir de cette activité une forte rentabilité des capitaux investis (3)

(1) A l'occasion de ce retournement, ITT a été conduit à céder à Thomson-Brandt une de ses deux principales filiales en France LMT (et la filiale de celle-ci LTT). Cette cession a été faite pour un montant de 720 millions de F de la part de Thomson ainsi qu'avec l'assurance que la moitié de la production française de téléphone se ferait sous licence ITT (contre moins de 40 % auparavant). En même temps, Thomson rachète au groupe suédois Ericsson sa participation dans la filiale française SFTE.

Politique confirmée par l'accord réalisé en février 1976 entre Thomson et la CGE, les ennemis d'hier se retrouvent. Les ententes jalonnent les étapes de la concurrence, et réciproquement

(2) Au niveau mondial, les principaux groupes sont dans l'ordre : Western Electric (USA) 23 % de la production mondiale, essentiellement implantée aux USA. ITT (USA) essentiellement implantée en Europe, 15 % de la production mondiale. Siemens (RFA) 8 % de la production mondiale. Ericsson (Suède) 7 %. Northern Electric (Canada) 5 %. Les groupes Nippon Electric Company, Plessey (GB), General Electric Company (GB) et CGE (France) ont essentiellement une activité nationale. Le marché mondial est caractérisé par l'implantation de ces groupes (à l'exclusion du premier) dans de nombreux pays sur des marchés protégés (on peut estimer que 10 % seulement du marché est ouvert à la concurrence internationale)

(3) Progression de la valeur ajoutée des activités "Matériel téléphonique et télégraphique"

	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Variation annuelle de la valeur ajoutée (%)	+ 40,31	+ 19,97	+ 23,38	+ 25,36	+ 25,58	+ 19,10
Valeur ajoutée (Production)	46,20	45,35	45,96	48,16	46,81	50,20
Valeur ajoutée Effectifs (en F courants)	33 550	34 750	37 350	44 210	52 630	61 980

3. d'opérer une diversification croissante de l'activité en dehors du secteur (donc une diminution relative des investissements dans le secteur) (1).

Sur ces bases, les groupes mènent une politique d'implantation à long terme sur le marché en assurant la permanence de la rentabilité des capitaux. Ce qui explique les dernières modifications visant à :

- être présent aux divers stades de la production
- s'assurer de la stabilité des commandes de l'Etat
- interdire l'entrée du marché à de nouveaux venus (barrières à l'entrée)
- supprimer les petits producteurs ou les inclure dans la mouvance des grands par des biais techniques ou de sous traitance.

suite de la note 3 de la page précédente
Situation financière des mêmes activités

	1970	1971	1972	1973	1974	1975
<u>Excédent brut exploit.</u>						
Valeur ajoutée	22,83	21,86	20,83	21,96	22,46	22,20
%						
<u>Excédent brut exploit.</u>						
Immob. brutes + BFR	17,76	16,02	15,75	16,93	17,39	19,90
%						

Source : Centrale de Bilans du Crédit National

(1) Diminution relative des investissements

	1970	1971	1972	1973	1974	1975
<u>Investissements immob.</u>						
Immob. brutes	19,54	21,56	21,86	14,14	17,59	16,60
%						

Source : Centrale des Bilans du Crédit National

Ainsi se développent les ententes entre groupes : d'abord à l'intérieur des syndicats patronaux, en particulier le SITT (Syndicat des Industries Téléphoniques et Télégraphiques) mais également le SPFC (Syndicat Professionnel des Fabricants de Fils et Câbles Téléphoniques) et le SPER (Syndicat des Industries de Matériel et Radioélectrique).

Ces trois syndicats, constituent ouvertement des groupes de pression à l'image des lobbies américains. Ils rassemblent les principaux groupes producteurs, ils ont leurs propres centres d'études des marchés et se présentent devant l'Etat avec une politique déjà arrêtée.

Les ententes sont ainsi légalisées en ce qui concerne tant les prix que les procédés de fabrication. Tout au plus l'Etat a-t-il eu la possibilité d'accroître d'une unité le nombre des groupes en présence. Le système des quotas de répartition des marchés est bien ancré dans les moeurs ; les PTT n'envisagent plus de pouvoir le modifier au profit du système d'appel d'offres (1).

Face au monopole de droit que constitue les PTT, un monopole de fait constitué des cinq principaux groupes producteurs renforce sa cohésion et son pouvoir. Aujourd'hui la survie de chacun de ces groupes implique de transformer la concurrence en entente. Le schéma des pages suivantes indique les partenaires de la répartition globale du marché. Pour la commutation (centraux téléphoniques) et la transmission, ceux-ci sont passés à l'intérieur de sociétés d'économie mixte.

Dans le domaine de la commutation

La société Socotel comprend d'une part les PTT, d'autre part Thomson Brandt, LMT, Sat, Cit Alcatel, Ericsson France, et l'AOIP. Il s'agit théoriquement d'un "organisme permettant la mise en commun de portefeuilles de brevets et toutes les connaissances (brevetables ou non) de chacun des

(1) C'est en fait une situation générale pour les marchés publics, en 1975, 3 % seulement des marchés publics ont été passés par appels d'offres ouverts, 26 % par appels d'offres restreints et 66 % de gré à gré (le solde étant indéterminé)

Répartition du marché au sein
de la SOCOTEL

Part du
marché
(1976)

- 37% • CGE { SLE Citotel
Cit Alcatel
Télic
- 36% • THOMSON BRANDT { Thomson CSF
LMT
Eriason France
- 26% • ITT : COCT
- 12% • AOIP

COMMUTATION

Répartition du marché au sein
de la SOTELEC

Part du
marché
(1976)

- 40% • CGE : CIT ALCATEL
- 26% • THOMSON BRANDT { Thomson CSF
LMT
LTT
- 25% • G 3 S : SAT
- 7% • PHILIPS { Philips
TAT

TRANSMISSION



- ITT (Lct)
- SOCOTEL
- CGE (CIT ALCATEL)

RECHERCHE

CENTRAUX

T E L E

BÂTIMENTS et TERRAINS
(immobilier - génie civil)

- CGE (SGE)
- SUEZ (BOUYGUES)
- PARIBAS (FOUGEROLLES)

CABLES INTERURBAINS

Partage du marché partiers :

- CGE : cables de Lyon
- THOMSON BRANDT : LTT
- G3S : SAT

CABLES + RESEAU D'ABONNES

- CGE : cables de Lyon
- G3S : SAT
- PUK : TREFIMETAUX
- ACOHE
- SILEX
- METALEURE
- THOMSON CSF
- ITT : LTT
- CEAT

CABLES SOUS-MARINS : France Cable, et Radio

POSTES D'ABONNES

- 438-
- DE PAPE (Ricard Lebon)
 - ERICSSON
 - CGE : Tellier
 - HPM (horlogerie photographique française)

TELEX • G3S : SAGEM

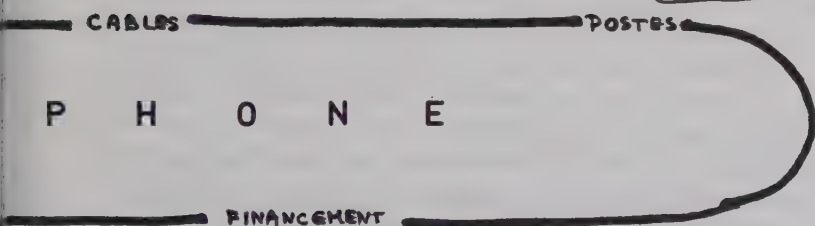
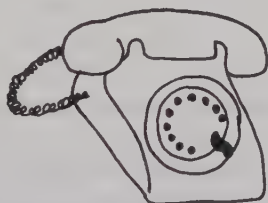
SATELLITES • Aerospatiale

STATIONS TERRESTRES DES SATELLITES :

- THOMSON + CGE : Teloparc

FAISCEAUX HERTZIENS

- THOMSON (50% du marché)
- G3S : SAT
- PHILIP : TAT



- FINANCEMENT
- PTT (CNT Caisses Nationales Telecom.)
 - FRANCETEL (100% Etat)
 - CODETEL (Paribas, BNP, C.L.)
 - CREDITEL (Suez, BNP, SG, Verne, Paribas, C.L.)
 - FINEXTTEL (Paribas, C.L., Société Générale SG)
 - AGRITEL (Crédit Agricole)

membres" ; en fait "ces clubs techniques sont devenus des clubs de fournisseurs, car pratiquement une part constante de fournitures est attribuée à chacun. Ainsi la CGCT et LMT (ITT) recevaient environ 43 % des commandes, Cit-Alcatel (CGE) 35 %, Ericsson 16 %, le restant étant réparti entre AOIP et SAT" (1). Ces rapports de forces ont été modifiés depuis au profit de Thomson Brandt, selon la répartition indiquée dans le schéma.

Dans le domaine de la transmission, on retrouve le même type d'organisation : Sotelec et les mêmes partenaires : LTT et LMT (ITT) ; CGE ; Sat ; avec en plus TRT et Thomson CSF. Ces clubs sont restés pratiquement hermétiques à toute ouverture à d'autres groupes industriels et c'est à la suite de longues et difficiles négociations que Thomson CSF a été admise à Sotelec. Et l'auteur de l'article cité ci-dessus de poursuivre : "il est étrange que l'administration des PTT, dont l'espoir permanent est de faire baisser les prix des fabricants, n'ait pu jusqu'à présent, imposer l'ouverture plus large de ces clubs. L' "establishment" a su très bien résister .

La production des équipements téléphoniques est donc celle d'un ensemble marchandises : plusieurs filières de production concurrent à la constitution d'un central unique sans que celles-ci ne soient nécessairement reliées entre elles. La maîtrise d'oeuvre et la répartition des marchés sont assurés conjointement par l'Etat, des groupes industriels sur des bases principalement techniques et des groupes financiers pour les sociétés de financement. La répartition par quotas d'un marché captif institutionnalise les ententes au delà même de celles que peuvent induire les ensembles financiers, pour ce qui concerne la fourniture du matériel de haute technicité des centraux. Une fois ce partage fait cependant la production de chaque central permet de faire appel à des entreprises appartenant à des groupes proches comme on le verra lors de l'enquête menée à propos des grandes constructions urbaines à propos d'un central téléphonique. La production de cet ensemble marchandise, dont

(1) Les informations 19 mai 1975

l'Etat est le financier principal et surtout le maître d'oeuvre, limite le libre développement des alliances au niveau de la production dans son ensemble et la reporte au niveau des syndicats : commutation, transmission, cables, génie civil ou financement.

Le central téléphonique comme la centrale nucléaire montrent la complexité des marchandises nouvelles et leur degré élevé de socialisation. Ils montrent également la complexité des accords passés entre groupes pour le partage du marché de façon coordonnée et complémentaire. Ils ne lèvent par contre pas le voile sur l'étendue de ces accords (en particulier entre les différentes étapes techniques : production, financement, équipement, etc...) ni à fortiori sur leur contenu.

Il nous faudra rester sur cette incertitude, le secret des affaires ne permettant pas, en l'état actuel des recherches d'aller avec précision et certitude au delà de ce qui vient d'être avancé.

Quoi qu'il en soit nous sommes ici en présence d'exemples d'interrelations entre concurrents sans qu'il y ait formation de monopole, et ceci de façon durable. Cette caractéristique qui n'est pas totalement nouvelle s'étend au delà d'une marchandise particulière à une industrie et, au moins partiellement à l'ensemble marchandise toute entière.

7-5 L'ENSEMBLE MARCHANDISE VILLE NOUVELLE

Notre troisième étude s'applique à l'activité immobilière. Traditionnellement réservée aux placements familiaux qui privilégie le caractère stable et sans risque du profit la production immobilière était limitée (sauf pour les opérations de prestige de Babylone ou du Paris du Baron Hausmann) à des opérations de taille limitée. L'analyse de la propriété cadastrale dans les villes, les pratiques d'héritage aidant, en témoigne.

L'atomicité traditionnelle de la propriété immobilière, appartement ou maison individuelle, paraît bien pensée ; pourtant, il ne lui en reste souvent plus que l'apparence. Les opérations d'aménagement urbain de grande envergure (1) : villes nouvelles, stations balnéaires, stations de sports d'hiver... socialisent considérablement la production et l'utilisation quotidienne, la "consommation" des centres urbains.

Les opérations concertées d'aménagement demandent d'abord des interventions massives, même si subsiste une importante activité parcellaire directe ou de sous-traitance : permanence des corps de métiers secondaires dans le bâtiment, vente individuelle des appartements en copropriété... Ces interventions sont d'abord le fait de la puissance publique ou des collectivités locales, des groupes financiers et de groupes industriels spécialisés.

A la différence des ensembles marchandises précédents, la puissance publique ne constitue pas la source de financement principale de la ville nouvelle. Au contraire, celle-ci fait des plans qui permettent une édification d'ensemble selon une certaine cohérence, mais n'achète pas pour elle-mêmes, ou pour revendre, d'immeubles à l'exception d'une part de l'infrastructure publique : routes, aménagement des squares, ou certains bâtiments administratifs et des H.L.M. L'essentiel de la propriété immobilière, du financement et de la construction est le fait de groupes qui ont, sous réserve de satisfaire aux contraintes d'ensemble - densité d'habitation, esthétique urbaine ou part relative des bureaux, parcs de stationnement, commerces ou appartements... - une réelle liberté de production. (2)

(1) Nous n'abordons pas ici les questions d'aménagement urbain qui constituent le centre des recherches d'organismes spécialisés comme la DATAR ou les centres d'études urbaines. Nous nous limiterons strictement à l'aspect industriel.

(2) La question de savoir dans quelle mesure l'intervention massive des groupes sur la production d'une même marchandise modifie le processus de production ou les spécificités de la marchandise elle-même ne sera pas étudiée. Chacun sait d'expérience que cette intervention modifie la qualité de l'habitat et l'ensemble des caractéristiques de la ville : nous cherchons seulement ici à déterminer les lieux où les groupes interviennent et les formes de leur intervention

Certaines interventions des groupes se situent à toutes les étapes de la production d'autres à certaines étapes seulement. D'autres s'articulent entre elles c'est-à-dire sont intégrées dans un processus d'ensemble qui permette à un groupe de produire, seul, un segment entier de l'ensemble marchandise.

A-L'INTERVENTION DES GROUPES FINANCIERS

Chacun des groupes étudiés a des activités immobilières, voire des activités de production, mais seuls, les groupes financiers ont la capacité d'intervenir à tous les stades du processus de production de la ville.

Nous avons recensé leurs interventions en prenant, à défaut d'indicateurs plus pertinents comme la valeur ajoutée cumulée par exemple, le nombre de sociétés leur appartenant spécialisées dans différents secteurs d'activité urbaine. Les groupes financiers les plus présents sont Paribas, Suez, Worms, et Empain Schneider ; le groupe Rothschild n'y a qu'une activité marginale.

L'analyse sous cet aspect de l'intervention des groupes financiers dans l'immobilier, tout comme l'histoire de leur implantation, semble d'abord indiquer une parfaite complémentarité des moyens d'action disponibles aux différentes étapes de la production. Les filiales d'un même groupe ont la capacité technique de se compléter les unes les autres et de produire par eux-mêmes, la totalité de l'ensemble marchandise.

SOCIETE IMMOBILIERE DES GROUPE FINANCIERS

Groupe financier	Terrains Aménagement	Banques Crédit Immobilier	Bureaux d'études	Promoteurs	Investisseurs	Constructeurs B.T.P.	Gestion Vente	H.L.M. Collectivités	Col-lectivités	Assurances
		30	4	9	30	12 + Camponon Bernard 27 Secherre + Poliet & Chausson 101500	8	4	3	
PARIBAS	6		OTH 23 fil. Heurtey 26 fil.							Le Secours
		UCB								
	?	16	1	10	12	6 Bouygues Française d'entreprise	11	1	16	SAINT-GOBAIN
SUEZ		La Hénin								Abeille et Paix
				6	4	2			15	MOUSSON
WORMS		4								
SCHNEIDER		7		4	16	20 Spie Batignolles 17 filiales				

B - LA COMPLEMENTARITE ET SES LIMITES

Deux groupes financiers seulement interviennent à tous les stades de la production urbaine et ont la possibilité soit de conserver les adjudications ou marchés obtenus uniquement au profit de leurs filiales, soit de mener une politique d'alliances avec d'autres groupes ou entreprises. Paradoxalement, la deuxième possibilité semble être le cas général et la première l'exception.

La SACI (1) la Compagnie Bancaire (2), Saint Gobain-Pont à Mousson ou la Hénin (3) sont des "sous ensembles" particulièrement individualisés et porteurs d'une longue histoire. Les

(1) La SACI est une filiale tête de file. Créée en 1949 elle a été progressivement subdivisée en filiales spécialisées dans l'achat et l'aménagement des terrains, la construction et la gestion de bâtiments pour le compte des collectivités locales (ou pour celui d'autres promoteurs parmi lesquels des filiales du groupe Paribas comme l'OCEFI, COGEDIM ou la SACI elle-même). La filialisation des activités de la SACI a eu pour but explicite de diversifier les lieux d'intervention. Selon son directeur général en 1968, ces filiales "sont des services de la société mère, juridiquement autonomisés pour permettre un travail plus commode dans le domaine où elles sont compétentes et pour conquérir des marchés qu'un monolithisme social rendrait sans doute moins perméables". (Francis MAURICE, exposé reproduit dans Saci-Informations de décembre 1968)

(2) La spécialisation de la Compagnie Bancaire, est particulièrement grande au niveau de la mobilisation des crédits (l'Union de Crédits pour le bâtiment, UCB). Au départ, celle-ci était une filiale commune aux quatre banques nationalisées, ainsi qu'aux banques Worms, Vernes, de l'Indochine, à l'Union des mines, Schneider et Paribas ; elle est aujourd'hui filiale à 32 % du groupe Paribas avec des participations du groupe Worms et des banques nationalisées. Les activités de la Compagnie et de ses filiales s'appliquent essentiellement au secteur immobilier (achat de terrains, construction, transactions) ; elle développe avec certaines autres filiales immobilières du groupe, la SINVIM, la SEGECE, l'APEC et LOCABAIL Immobilier, des activités complémentaires. Le mouvement d'intégration à ce niveau semble encore en cours de réalisation

(3) La constitution actuelle de la Compagnie La Hénin ne remonte qu'au début des années soixante dix. Elle peut être considérée comme bien intégrée au niveau du financement immobilier : chacune des filiales spécialise son activité comme un maillon de la chaîne La Hénin même si elle reste libre de développer pour une partie minoritaire de son activité toute opération, hors groupe, assurée de forte rentabilité. Les secteurs d'activité du sous groupe La Hénin se répartissent ainsi :

- . mobilisation et répartition des crédits (Cogefimo, banque Monod La Hénin, Cocefi, Compagnie hypothécaire La Hénin...)
- . financement de la promotion (Sepimo...)
- . promotion directe . sociétés d'investissements immobiliers (Sicomi...)
- . vente et gestion

L'interrelation des filiales et le contrôle de leur politique financière est effectué par la société mère La Hénin. Il existe un rapport systématique entre l'activité des différentes filiales et la chaîne du crédit "fonctionne" selon des normes de rentabilité et de risques établis au niveau du groupe

objectifs précis et cohérents qui leur sont assignés ne se retrouvent pas nécessairement dans les autres filières immobilières qui restent, et de loin les plus nombreuses.

Contrairement à ce que nous aurions pu attendre si chaque groupe cherche à être présent dans le plus grand nombre de stades d'une filière donnée, il n'a pas pour autant comme objectif de produire, sans sortir du groupe, la totalité d'un ensemble marchandise. SUEZ et PARIBAS pourraient produire chacun pour soi une ville entière, or ils produisent, en association avec de nombreux autres groupes et entreprises, y compris et surtout des PME, un nombre beaucoup plus grand de villes.

La question est alors d'expliquer pourquoi la complémentarité des activités d'un groupe ne se retrouve pas au niveau de la production urbaine, principalement lorsqu'il s'agit d'opérations d'envergure.

Présentons sur ce point les conclusions de la très importante étude de Daniel COMBES et Etienne LATAPIE : "Les différents types d'interventions sont plus cloisonnés que nous ne l'avions supposé. La principale exception concerne la relation banque-promoteurs, celle-ci prêtant à ceux-là qui lui confient par ailleurs leurs dépôts.

"Une des raisons qui nous ont été données de la rareté des cas où une entreprise de bâtiment et un promoteur filiale d'un même groupe participent ensemble à une opération de construction, est relative à l'inadéquation fréquente de la capacité de production de l'une aux "besoins" de l'autre (l'emplacement géographique d'une opération, sa taille et le type de produits finaux à construire sont autant d'éléments d'inadéquation possibles).

"Les différences entre le niveau optimum d'activité d'un promoteur et le nombre de produits que doit commercialiser une agence de vente pour maximiser ses profits sont un autre exemple d'inadéquation qui explique aisément que ces sociétés

n'interviennent pas exclusivement ensemble". (1)

Les auteurs donnent trois explications à cette relative inadéquation :

. La première correspond au souci de répartition des risques sur le plus grand nombre possible d'opérations.

. La seconde est plus particulière à l'activité du bâtiment et à l'existence d'entreprises de petites tailles que l'inadéquation permettra de mieux "piller". En effet si un groupe détient toutes les étapes de la production d'une marchandise urbaine spécifique, il est assuré de s'approprier la somme des profits quelle que soit la répartition effective entre les différentes composantes. Si au contraire elle n'est présente qu'à un stade de la production mais dans une position dominante, elle récoltera les surprofits aux dépens des sociétés "indépendantes" mais dominées, accroissant ainsi notablement son taux de profit par unité de capital immobilisé.

. Enfin et surtout le troisième avantage est spécifique à l'activité bancaire. L'essentiel de la fonction bancaire est de faire fonctionner l'argent des autres pour participer à une partie du profit résultant de ces placements. La multiplicité et la diversité des occasions d'investissements accroît d'autant les opportunités de profits. Le groupe financier privilégié sur ce point son activité bancaire, multiplierait, en cloisonnant ses interventions, la masse de capital sous-rémunéré à laquelle il peut combiner ses propres capitaux.

Ces facteurs, qui tendent au cloisonnement des interventions, ne peuvent cependant pas supprimer les avantages incontestables de leur mise en relation en particulier sur trois niveaux :

. D'abord l'image de marque du groupe, de sa compétence technique à sa solidité financière (réelle ou supposée du fait de son intervention multiforme). Celle-ci accroît la

(1) Daniel COMBES et Etienne LATAPIE, L'intervention des groupes financiers français dans l'immobilier CSU, 1973 p. 168 et 169. Notons que l'analyse des auteurs, les a conduit à retenir comme groupes financiers très justement : les groupes Paribas, Suez, Worms, Empain Schneider, Rothschild, Lazard, en y ajoutant le groupe Dreyfus et un groupe spécifiquement immobilier l'ICP.

confiance des commanditaires éventuels dans un secteur où les aléas du temps se combinent à ceux de la spéculation, à ceux des hausses de prix, et où les cycles de la conjoncture ("quand le bâtiment va, tout va"...) sont amplifiés.

. Ensuite la nécessaire et permanente liaison entre les activités de construction et le besoin de financement à long terme. Autrement dit, les filiales d'un groupe intervenant dans la production sont conduites à rester en liaison avec l'activité bancaire du groupe collectrice de fonds et pourvoyeuse, pour eux ou pour leurs clients, des capitaux nécessaires.

. Enfin la complémentarité technique des différentes filiales d'un même groupe, si elle ne permet pas toujours d'intervenir conjointement lorsque le marché est de taille moyenne, favorise largement les candidats à la production d'ensembles urbains adjugés par les organismes publics et parapublics, au même titre que pour d'autres ensembles marchandises.

Ajoutons à ces différents éléments une spécificité du financement de la production immobilière due à l'intervention de l'Etat. La première intervention prend la forme d'avantages fiscaux dont bénéficient bon nombre de placements immobiliers, qu'il s'agisse de particuliers (épargne-logement, revenus locatifs) ou des groupes eux-mêmes (législation des Sociétés Civiles Immobilières, transparence fiscale etc...). La seconde intervention, plus sélective, est celle de l'aide directe de l'Etat sous forme de prêts à bas taux d'intérêts et à long terme, de dérogations aux règles d'urbanisme ou de cessions de terrains à urbaniser à des conditions avantageuses par rapport aux prix du marché. L'Etat joue également un rôle important par la réglementation du crédit immobilier et le contrôle du système bancaire.

Cet ensemble de remarques explique pour une part la contradiction entre l'omniprésence des groupes dans l'immobilier et l'absence de complémentarité systématique entre les différentes

filiales de chaque groupe pour un marché donné (1). Mais elles n'épuisent pas la réalité dès lors que l'on passe de telle ou telle création immobilière moyenne aux ensembles marchandises tels qu'ils ont été définis précédemment c'est-à-dire aux productions soumises à adjudication d'ensemble et nécessitant de ce fait, pour le groupe financier adjudicataire ou le syndicat d'industriels créé à cet effet, la totale maîtrise du procès de production.

C - LES AUTRES INTERVENTIONS DANS LA PRODUCTION DE LA VILLE

Nous n'avons pris jusqu'à présent en considération que les groupes financiers principalement orientés vers les activités immobilières. Elargissons notre analyse à l'ensemble des 48 groupes de notre échantillon et à l'ensemble du processus de production de la ville, c'est à dire le processus d'étude et de production de marchandises préalables (ciment, matériaux de construction et d'équipement, production d'infrastructure routière, de distribution d'eau, de chauffage, d'électricité, d'assainissement, etc...).

Le tableau suivant montre l'existence ou l'absence d'intervention de chacun des groupes dans les secteurs ainsi agglomérés.

La présence des différents signes indique que plusieurs sociétés (2 ou plus), filiales du groupe considéré, interviennent exclusivement dans le secteur d'activité correspondant.

Le regroupement des groupes selon leur participation aux ensembles financiers conduit à quelques remarques immédiates :

1) Les groupes dits "indépendants" n'interviennent à aucun moment si ce n'est par la constitution de réserves

(1) L'enquête de Daniel Combes et Etienne Latapie, citée à la note précédente) indique que sur un échantillon de 36 opérations immobilières pour lesquelles le promoteur faisait partie du groupe Paribas (recensement du CNIP en 1972), 8 seulement avaient été réalisées par des entreprises liées au groupe

L'INTERVENTION DES
ENSEMBLES FINANCIERS
DANS LA PRODUCTION
DE LA VILLE

	Immobilier	Activités financières/Immobilier	B. T. P.	Travaux routiers et souterrains	Ciment	Autres matériaux de construction	Matériaux équipement et vitre	Air conditionné Dépollution	Compteurs	Electricité	Chauffage urbain	Adduction d'eau Assainissement	Ingenierie urbaine
Paribas.....	●	●	●	●	●								●
CFP.....						●							
Poliet & Chausson.....	●				●								
SCOA.....	●												
Thomson Brandt.....										●			
BSN-Gervais Danone....							●						
Chargeurs Réunis.....	●		●										
DNEL.....			●				●						
Générale des Eaux.....	●		●								●	●	
Hachette.....						●	●	■					
PUK.....	●												
RP-Pricel.....	●												
Schlumberger.....	●							●					
Suez.....	✱	✱	✱		✱		✱	■					
SGPM.....	✱		✱	✱		✱					✱	✱	
SLEE.....		✱	✱	✱						✱	✱	✱	✱
Air Liquide.....	✱												
Beghin Say.....			✱	■		✱				■			✱
CGE.....													
Ferodo.....	✱		✱		✱	✱							
Lafarge.....			✱		✱	✱	✱						
Pernod-Ricard.....	✱					✱							
Wendel.....			✱		✱	✱							
Empain-Schneider.....	□		□	□							□		□
Rothschild.....	□		□										
Agache-Willot.....	□												
Dassault.....	□												
DMC.....	□												
Michelin.....	□												
Navigation Mixte.....	□												
L'Oréal.....													
Peugeot.....	□												
CDF.....	*					*							
EDF-GDF.....	*												
Elf-Aquitaine.....	*		*	*							*		*
EMC.....													
Renault.....	*												
SNCF.....	*												
SNIAS-SNECMA.....	*												
Chrysler en France....													
Fiat en France.....													
Hoechst en France.....													
Honeywell en France...													
IBM en France.....													
ITT en France.....													
Nestlé en France.....													

foncières ou immobilières qui relèvent plus d'une stratégie défensive et spéculative que d'une intervention dans la production urbaine.

2) Il en est de même pour les groupes étatiques ou les filiales de groupes étrangers. Ceux-ci et ceux-là, en dehors de leurs domaines immobiliers, n'interviennent, pourrait-on dire, qu'accidentellement, conduits par l'intégration en aval de leur production de base (Elf Aquitaine, CDF, Hoechst) ou reproduisant en France une des spécialités de leur production mondiale (Fiat, ITT).

3) En mettant de côté le groupe financier Empain Schneider comme un cas intermédiaire et le groupe financier Rothschild généralement absent du secteur, seuls Suez et Paribas parviennent à être présents (à l'exclusion de la production de compteurs pour Suez) à tous les stades de la production de la ville.

L'ensemble formé autour de Paribas (malgré l'absence de la CFP, la SCOA, Hachette et RP Pricel) et de manière plus nette encore celui formé autour de Suez (malgré l'absence de l'Air Liquide, de Ferodo, de Pernod Ricard et de Beghin Say) sont susceptibles - à eux seuls - de présenter sur le marché des propositions de création de villes nouvelles comprenant l'étude, le financement, les divers phases de la réalisation et la vente par unités divisibles. En l'état actuel de la concentration en France, ces associations de groupes peuvent, en limitant au maximum les contraintes étatiques ou locales et l'intervention de concurrents de poids, dominer le cycle de production de ces ensembles marchandises.

Nous constatons donc la capacité technique des ensembles financiers à agir de concert pour la production de ces ensembles marchandises. Nous constatons également que des associations existent, même si elles ne sont pas systématiques et que par contre les associations entre groupes appartenant à des ensembles différents sont pratiquement inexistantes.

D - UNE ENQUETE SUR LE FONCTIONNEMENT DES ENSEMBLES FINANCIERS

Il reste alors à déterminer si cette capacité technique d'intervention est effectivement mise en oeuvre et dans ce cas si elle valorise - ou non - les complémentarités à l'intérieur d'un même ensemble financier.

Nous savions déjà par expérience que ces complémentarités fonctionnent effectivement (1). Ces observations à travers lesquelles se dessinent les ensembles financiers Suez et Paribas doivent être complétées par une investigation plus systématique. Nous avons choisi de prendre un échantillon parmi les plus importantes opérations immobilières de Paris (ou de la banlieue immédiate) à un moment donné (septembre 1978). Nous avons retenu un échantillon de 25 opérations parmi lesquelles :

- le quartier des Halles
- le nouvel Hôpital Bichat
- un central téléphonique
- la nouvelle cité de l'Armée de l'Air

des centres de rénovation urbaine importants (publics et privés en nombre équivalents) quartiers de Grenelle, Belleville, Gare de Lyon, Italie, Plaisance, 19e arrondissement...

Pour chaque opération nous avons recensé toutes les sociétés en cause et étudié les relations. L'hypothèse étant que plus la répartition des sociétés des différents groupes et ensembles financiers entre les diverses opérations est uniforme, plus on peut considérer qu'il s'agit d'une situation de concurrence pure et parfaite. A l'inverse, des relations systématiques entre les mêmes types d'entreprises reflèteraient

(1) Ce n'est pas un hasard si aujourd'hui, la société IRBA GP, filiale en menuiserie métallique du groupe PUK, obtient les crédits à long terme qui lui sont nécessaires (en dehors de ceux provenant directement du groupe) du CCF et participe, pour ces contrats les plus importants, aux programmes des filiales immobilières de Paribas tandis qu'au même moment, elle est en procès avec l'entreprise Bouygues (groupe Suez) avec laquelle elle avait tenté, il y a quelques années de collaborer.

l'existence de proximités préétablies entre groupes. A l'exception des opérations incluant de façon majoritaire des logements à caractères sociaux (offices HLM...), la deuxième situation a prévalu avec une évidence remarquable.

La méthode d'enquête a consisté à recenser pour chaque opération outre les caractères de situation (type d'opération, adresse, surface des terrains, des planchers etc...) le nom des organismes ou entreprises qui ont assuré le rôle de financier ; promoteur ; architecte et maître d'ouvrage ; maître d'oeuvre ; coordination ; contrôle, etc... ainsi que toutes les entreprises du BTP selon leur spécialisation : terrassements, fondations, gros oeuvre... jusqu'à la peinture, l'électricité ou les ascenseurs.

Le dépouillement de l'enquête s'est effectué par l'examen des liaisons financières entre sociétés, de leur appartenance ou non à un groupe, et de l'appartenance ou non de ce groupe à un ensemble financier.

Ce sondage ne permet pas d'établir une nomenclature de liens pertinents au niveau national ; il apporte par contre des confirmations essentielles sur ce qui a été présenté ici et en particulier au cours de ce chapitre.

1 - Dans soixante seize pour cent des cas, un des groupes Suez, Paribas ou Empain Schneider participe à au moins une des fonctions de financement, maître d'oeuvre ou gros oeuvre.

2 - Le nombre et l'importance des interventions est d'autant plus grand que l'opération est de dimension nationale.

3 - Tout se passe comme si les groupes se réservaient la maîtrise des fonctions essentielles (financement, pilotage, maîtrise d'oeuvre, gros oeuvre) en recherchant le concours de petites entreprises indépendantes pour tous les travaux de second oeuvre (à l'exclusion de certaines fourni-

tures très spécialisées comme les ascenseurs OTIS ou Westinghouse, les matériaux téléphoniques SAT du groupe G3S etc...).

4 - Mais surtout nous n'avons jamais rencontré dans une même opération de sociétés appartenant à des groupes liés à des ensembles financiers différents, alors que la présence d'un groupe entraîne, dans presque tous les cas, celle d'un groupe proche. Par filiales interposées on rencontre les mêmes groupes dans les mêmes opérations.

Les plus significatives sont données par

- l'aménagement des Halles confié simultanément à des filiales de Suez, Peugeot, Lyonnaise des Eaux, CGE et Schneider

- le central téléphonique confié à 5 filiales de Paribas complétées par une filiale du groupe Wendel

- l'hôpital Bichat qui met en relation Paribas et Thomson.

D'autres opérations voient ensemble CGE et Peugeot ; de nombreuses filiales de Paribas entre elles, Paribas et la Générale de Belgique ; Suez et la banque Vernes ; Suez, la LLOYD de Grande Bretagne, Peugeot et la CGE... Seul le groupe financier Empain Schneider se trouve parfois lié dans des affaires immobilières avec Suez et parfois avec Paribas.

Il ressort de ce sondage, de manière plus évidente que l'étude citée de D. Combes et E. Latapie, que les ensembles financiers fonctionnent aujourd'hui dans l'immobilier. Des opérations - nombreuses - peuvent échapper à leur emprise mais leur action est démultipliée par les associations que leur existence permet de nouer. Celles-ci n'englobent pas la totalité des ensembles marchandises mais les étapes les plus importantes de leur production. Celles-ci éliminent les sociétés parties prenantes à d'autres ensembles financiers. Et cette exclusion favorise à contrario les entreprises indépendantes locales dont le dynamisme et la rentabilité marginale permet plus aisément les transferts de profits. Les ensembles marchandises dans l'immobilier montrent comment évolue la réalité contradictoire de la concurrence entre groupes et ensembles financiers en même temps que se nouent les alliances aux mêmes niveaux ou à celui des petites et moyennes entreprises.

7 6 L'ENSEMBLE MARCHANDISE SUPPORT ECONOMIQUE ACTUEL DES RAPPORTS DE FORCES ENTRE CAPITAUX INTERNATIONAUX

La mondialisation actuelle des rapports économiques et sociaux est étroitement liée à la stratégie des groupes multinationaux. Ceux-ci deviennent les principaux acteurs de ces transformations par leur stratégie propre et par les stratégies d'alliances qui conduisent à exporter mais des ensembles marchandises et avec eux des conditions d'utilisations spécifiques, supports de la mondialisation des rapports sociaux.

Ne choisissons qu'un des exemples qui établit le lien étroit entre les stratégies d'alliances des groupes et cette mondialisation de l'économie : l'exportation par des groupes français d'usines clefs en mains.

Après avoir exporté séparément des équipements, des techniques, des moyens de financement ou des objets marchandises de consommation courante, les groupes ont été conduits à proposer aux pays "neufs" des ensembles industriels susceptibles de fonctionner immédiatement. Cette offre nouvelle s'est trouvée valorisée du point de vue de certains pays dominés par la récente hausse des prix des matières premières et en particulier du pétrole, et pour la totalité d'entre eux, par la perception de plus en plus claire de leur dépendance structurelle en équipements et en capacités de production vis à vis des pays occidentaux en particulier. De la part des pays dominants, ces marchés constituent immédiatement un accroissement de la demande solvable ; caractère assuré par l'incorporation, dans la marchandise elle-même, des moyens de son financement. C'est dans ce cadre que se sont développés récemment les contrats de fourniture d'usines clefs en mains.

Dans ces contrats, le groupe ensemblier assure les études préalables, le choix des équipements, la construction de l'infrastructure, la fourniture et le montage des équipements, la mise en marche de l'usine. A la coordination de cet ensemble de travaux s'ajoutent deux tâches essentielles de plus en plus

fréquemment comprises dans l'ensemble marchandise : la maintenance de l'usine (c'est à dire son fonctionnement à moyen terme et la formation des techniciens locaux susceptibles de remplacer progressivement ceux du pays d'origine) et son financement (c'est à dire - à l'exclusion temporaire des pays producteurs de pétrole - la fourniture de crédits internationaux susceptibles de rémunérer le coût de l'ensemble marchandise ; crédits dont le remboursement s'effectuera en nature ou en espèces sur les résultats de la production de l'usine).

Ces marchandises nouvelles posent des problèmes spécifiquement économiques et financiers résolus au sein des ensembles financiers. En effet ceux-ci fournissent le cadre d'alliances préexistantes qui permettent aux groupes soumissionnant de telles adjudications de garantir des prestations industrielles, commerciales et financières dépassant leurs propres capacités. Ces contrats se présentent alors comme garanties par un groupe leader déjà assuré de la répartition des principales composantes de l'ensemble marchandise entre groupes alliés ; chacun des partenaires faisant à son tour son affaire des activités de sous-traitance qui s'avèreront nécessaires.

Ce débouché au développement des alliances entre groupes est particulièrement récent ; on note en effet la signature de contrats clefs en mains de groupes français dès 1960, mais leur très grande majorité ont été signés depuis 1970 (1) 0,7 milliard de francs facturés en 1960 ; 6 milliards

(1) La répartition par secteur des exportations d'usines clefs en mains durant les dix années 1965-74 a été la suivante : (Source : OREAM Provence Cote d'Azur Exportation de grands ensembles industriels français dans les pays méditerranéens 1975)

23 % pétrole ; 13,9 % centrales électriques ; 10 % usines d'engrais ; 8,2 % chimie ; 8,2 % métallurgie ; 3 % pâte à papier ; 3 % traitement des eaux ; 30 % divers

Répartition géographique de l'exportation d'usines clefs en mains :

28 % pays communistes (U.R.S.S. 15 %) ;

23,4 % Afrique (19 % zone franc) (4,4 % reste de l'Afrique)

22,6 % Asie non communiste et Moyen Orient

11 % Amérique latine

5,5 % C.E.E.

8,6 % reste de l'Europe

0,2 % Amérique du Nord

GROUPE LEADERS DANS
LA FOURNITURE D'USINES
CLEFS EN MAINS DANS
LES PAYS
MEDITERRANEENS
(jusqu'au 1er jan. 75)

	ESPAGNE	LYBIE	TUNISIE	MAROC	ALGERIE	TURQUIE GRECE YUGOSLAVIE	EMIRATS	SYRIE IRAK IRAN	ITALIE PORTUGAL	TOTAL	%	
Paribas.....		1	2	5	9	2	1	6	1	27	14,4	} 27,6 %
CFP.....		1	1	1	3					6	3,1	
(Poliet & Chausson).. (SCOA).....												
Thomson Brandt.....		1						2		3	1,5	
(BSN-Gervais Danone). (Chargeurs-Réunis)...												
DNEL.....		1		1	6	1		4		13	6,9	} 27,6 %
(Générale des Eaux).. (Hachette).....												
PUK.....	2					1				3	1,5	
(RP-Pricel)..... (Schlumberger).....												
(Suez).....												
SGPM.....	1		1				1			3	1,5	} 17,5 %
(SLEE).....												
Air Liquide.....	2									2	1	
(Begin-Say).....												
CGE.....	1	1	1		1	4	1	5		14	7,4	
(Ferodo).....												} 17,5 %
Lafarge.....			1	2	2					5	2,6	
(Pernod Ricard).....												
Wendel.....			1		1					2	1	
Empain-Schneider..... (Rothschild).....	2			1	2			2		7	3,7	
(Agache-Willot)..... (Dassault)..... (DMC)..... (Michelin)..... (Navigation Mixte).. (L'Oréal)..... (Peugeot).....												} 24,4 %
(CDF).....												
(EDF-GDF).....												
Elf-Aquitaine.....	5		1	3	13	4			12	38	20,2	
(EMC).....												
Renault.....	1	1	1	1	2	1	1			8	4,2	} 24,4 %
(SNCF).....												
(SNIAS-SNECMA).....												
Consortium inter- groupes..	1	1	1	3	5		2	1		14	7,4	
Autres groupes.....		2	1	8	1	1	3			16	8,5	
Leader non identifié			3	7	12	1		4		27	14,3	
TOTAL.....	15	9	14	32	57	15	9	24	13	188	100	

en 1970 ; 18 milliards de commandes en 1974.

Ces exportations, d'un montant unitaire important (toujours supérieur à 100 millions de F) sont centralisées par un nombre restreint de groupes, représentés au sein du "Groupement des Ensembliers Français" : Air Liquide, CGE (CGEE Alsthom), CIFAL, Frefs (groupe suisse Laroche), SGPM (Pont à Mousson), Empain Schneider (Speichim, Creusot Loire Entreprises) Paribas (Spie Batignolles, Heurtey). Nous n'avons pas la répartition des commandes entre ces différents groupes mais le recensement exhaustif des exportations d'usines clefs en mains signées avant 1975 avec les pays méditerranéens nous donne les résultats indiqués dans le graphique ci-dessus.

Il ressort du tableau que tous ces contrats sont le fait de groupes dont les trois quart appartiennent à notre échantillon de départ. Parmi ceux-ci, les contrats sont répartis entre 13 groupes seulement dont 5 inclus dans l'ensemble financier Paribas, 6 de l'ensemble financier Suez et deux groupes étatiques (Elf Aquitaine et Renault). Les deux ensembles financiers totalisant plus de 45 % des contrats et les groupes étatiques plus de 24 % (auxquels il faudrait ajouter une part des contrats signés collectivement par plusieurs groupes et de ceux dont le signataire n'a pu être identifié).

Ce tableau montre la faible répartition des groupes capables de prendre le leadership de l'exportation des usines clefs en mains. On retiendra que ces groupes présentent tous des caractéristiques financières particulièrement larges (directement comme la CFP ou par leur participation à un ensemble financier) excluant de ce fait tous les groupes dits indépendants. D'autre part ces groupes se situent chacun dans un secteur de base de l'industrie pouvant donc valoriser avec l'exportation de marchandises la capacité des techniques accumulées.

Les ensembles marchandises présentés sous quelques unes de leurs formes particulières se présentent comme issues de stratégies qui justifient et, en retour, qui sont rendues possibles par l'existence d'alliances entre groupes autonomes. Dans des cas exceptionnels tel ou tel groupe peut parvenir à assurer à lui seul, grâce à sa propre aire de dépendance, la totalité d'un ensemble marchandise. Mais le niveau actuel de la concentration en France ne permet pas la généralisation de cette politique et conduit les groupes à mettre en oeuvre des stratégies particulières en fonction d'alliances qui n'ont aucune raison de prendre des voies différentes que celles pré-existantes, et donc justifient celles qui existent au niveau des capitaux. Les ensembles marchandises comme les relations d'endettement matérialisent les stratégies industrielles et financières des ensembles financiers.

CONCLUSION

En définissant dès le départ le capital sous sa forme la plus large de rapport social nous avons été amenés à lier les alliances entre capitaux aux stratégies mises en oeuvre et de même les stratégies aux structures, qu'elles soient ou non juridiquement constituées. En considérant ces trois niveaux comme interreliés nous avons dû tenir compte de leurs perpétuelles transformations également induites par l'évolution historique des conditions de base sur lesquelles elles se développent. S'il était nécessaire de conclure un travail de recherche ce type de celui-ci nous avancerions une première proposition méthodologique qui doit beaucoup aux principes d'interdisciplinarité qui ont été revendiqués et épisodiquement tentés dans les milieux de l'enseignement et de la recherche en France.

Nous avons fait des sondages, des recensements, des tableaux normés à partir de tel ou tel aspect de la réalité, chacune des conclusions est partiellement concordante avec les autres, partiellement contradictoire ; aucune ne peut à elle seule représenter la réalité observée, contradictoire et en perpétuelle transformation. Rappelons les principes d'historicité et de contradiction présentés dans les premières pages de ce texte. Les structures institutionnalisées sont d'abord la matérialisation juridique d'un rapport des forces opposées

à un moment donné ; celles-ci ne peuvent se comprendre sans tenir compte des relations qui les sous-tendent ni des autres formes non juridiques qu'elles peuvent prendre.

Les conclusions peuvent alors conduire à proposer une nouvelle approche du couple entente-concurrence mettant en valeur les deux "formes" caractéristiques du niveau actuel de la concentration des capitaux en France :

- les groupes industriels, commerciaux, bancaires et financiers
- et les ensembles financiers.

Les uns et les autres "fonctionnent" dans le cadre du mouvement de concentration et de centralisation et ne peuvent se comprendre sans tenir compte des aspects de décentralisation et de concurrence, qu'il s'agisse du pouvoir dans l'entreprise ou sur le marché, de la permanence de la petite entreprise ou de la sous-traitance.

Mais les propositions ainsi avancées soulèvent d'autres questions qui devraient faire l'objet de recherches dans le cadre des préoccupations de l'économie industrielle, de ce qu'il est aujourd'hui convenu d'appeler la mésoéconomie :

- stratégies d'alliances. Si celles-ci se développent par l'intermédiaire de groupes sociaux ou d'individus que peut-on dire de la composition (structure) et des stratégies des classes sociales participant au pouvoir économique contemporain en particulier de la bourgeoisie financière au niveau national et international et de son évolution?

- stratégies financières. Si les alliances se matérialisent à propos de problèmes financiers ou industriels, quelle analyse peut-on faire des relations d'endettement entre sociétés et plus précisément entre groupes du point de vue de leurs effets sur la localisation du pouvoir économique et donc l'établissement des stratégies à venir ?.

- stratégies des ensembles marchandises. De même que pour les relations d'endettement, si les caractères nouveaux de ces marchandises tendent à devenir dominants, quelles en seront les implications concrètes dans tel ou tel cas, et comment peut-on redéfinir les lignes d'une politique industrielle publique qui en tienne compte ? (ce qui suppose déjà déterminé une analyse de la nature de l'appareil d'Etat)

- stratégies de l'internationalisation. Si les capitaux deviennent de plus en plus interreliés au niveau mondial tout en conservant leur base territoriale de départ comment peut-on répondre à la double question de la forme concrète que prennent ces nouvelles alliances et des conséquences qui en découlent à divers points de vue pour les états, les salariés ou les consommateurs des pays concernés ?

Sur ces points, les recherches ne font que commencer.

BIBLIOGRAPHIE

Les sujets abordés dans cette thèse touchent à des domaines divers, aussi, bien des apports auront pu échapper à notre documentation de base. Nous ne mentionnerons ici que les écrits qui nous ont directement servi au cours du travail, des bibliographies plus complètes existent ; nous y renvoyons le lecteur :

- . SCHERER F.M. : Industrial Market Structure and Economic Performance. Rand Mc Nally and Co, Chicago, 1970.
- . JACQUEMIN Alexis : Economie industrielle européenne. Dunod, 1975.
- . MOMIGLIANO Franco : Economia industriale e teoria dell'impresa. Il mulino, Bologne, 1975.
- . PALLOIX Christian : L'internationalisation du capital. Maspéro, 1975.

§

§

§

(Les noms des pays ou des villes d'édition ne sont mentionnés que pour les ouvrages publiés à l'étranger).

. AARONOVITCH Sam et SAWYER Malcolm C : Big Business (Theoretical and Empirical Aspects of Concentration and Mergers in the United Kingdom). The Macmillan Press, GB, 1975.

. ABRAHAM-FROIS Gilbert et BERREBI Edmond : Théorie de la valeur, des prix et de l'accumulation. Economica, 1976.

. A.C.S.E.S., Association pour la Critique des Sciences Economiques et Sociales : La crise mondiale du capitalisme, matériaux pour un débat. Travaux sur le Capitalisme et l'Economie Politique, Université de Paris VIII, 1975.

. ADAMS Walter : The Structure of American Industry. The Macmillan Co, New York, 1950.

. AGLIETTA M : Régulation et crises du capitalisme, l'expérience des Etats Unis. Calmann Levy, Paris, 1976.

. ALLARD Patrick, BEAUD Michel, BELLON Bertrand, LEVY Anne-Marie, LIENART Sylvie : Dictionnaire des groupes industriels et financiers en France. Le Seuil, 1978.

. ANDREF Władysław : Profits et structures du capitalisme mondial. Calmann Levy, 1976.

ANDREWS P.W.S. : On competition in Economic Theory. Mac Millan, New York, 1966.

. APRES DEMAIN numéro spécial : Les sociétés multinationales. Janvier 1975, articles de P. JOXE, P. SAULNIER, C. SAVARIT.

. ARROW Kenneth J. : Connaissance limitée et analyse économique in Economie appliquée, 1975.

- . ASKENAZY Heinz : Les grandes sociétés européennes. CRISP, Bruxelles, 1971.
- . ATTALI Jacques et GUILLAUME Marc : L'anti-économique. PUF, 1974.
- . AUSCHER René : Les ententes économiques en France et à l'étranger Marcel Rivière, 1935.
- . BABEAU André : Informations sur le système industriel et analyse économique in Politique industrielle et stratégie d'entreprise. Masson, 1977.
- . BAIN J.S. : Industrial Organization. John Wiley and Sons, New York, 1959.
- . BAIN JOE S. : Barriers to New Competition (Their Character and Consequences in Manufacturing industries). Harvard University Press, USA, 1956, cinquième édition, 1971.
- . BAKIS Henry : I.B.M., Une multinationale régionale. P.U.G. - Université de Paris VIII, 1977.
- . BARAN Paul A., SWEETZ Paul M. : The monopoly capital. Monthly Review Press, N.Y., 1966. Traduction française : Le capitalisme monopoliste. François Maspéro, 1968.
- . BARBER Richard J.S. : Les entreprises internationales in Analyse et prévisions, sept. 1966.
- . BARBEYER D. ; GOBBI H. ; LIENART S. ; NOUSSER K. ; PFLEGER L. : Crise et restructuration en France. Travaux sur le Capitalisme et l'Economie Politique n° 15, Université de Paris VIII, 1977.
- . BARGE Pierre, BERGER Denis, DAMON Jean-Pierre : Etat et Politique économique. T.C.E.P. n° 18, Université de Paris VIII, 1978.

. BARRERE Alain : Cours d'histoire de la pensée économique. Poly-copié, les Cours de Droit, 1965.

. BARUCQ Charles, cf. BIRNBAUM, BARUCQ, BELLAICHE et MARIE

. BASTIANI Laurent : L'organisation actuelle des statistiques industrielles en France in Politique industrielle et stratégies d'entreprise. Masson, 1977.

. BAUMOL William C. : Economic theory and operations analysis. Prentice Hall inc., 1961. Traduction française : théorie économique et analyse opérationnelle. Dunod, 1963.

. BAUMOL William C. : Entreprise et société in Economie appliquée n° 2 - 3, 1964.

. BEAUD Michel, DANJOU Pierre, DAVID Jean : Une multinationale française Pechiney Ugine Kuhlmann. Le Seuil, 1975.

. BEAUD Michel, BELLON Bertrand, FRANCOIS Patrick : Lire le capitalisme (Sur le capitalisme mondial et sa crise). Anthropos, 1976.

. BEAUD Michel : Note sur la connaissance des groupes capitaliste Ronéoté, Réunion de travail sur les groupes de sociétés, mai 1977 INSEE-CORDES.

. BEAUD Michel : L'internationalisation du capital comme internationalisation d'un rapport d'exploitation. Ronéoté, Université de Paris VIII, Décembre 1975.

. BEAUD Michel, BELLON Bertrand, ALLARD Patrick : La stratégie des groupes financiers in Après-demain, n° 189, Nov. 1976.

. BEAUD Michel Cf. ALLARD, BEAUD, BELLON, LEVY et LIENART.

- . BEAUVIALA Christine, CAVESTRO William, FREYSSINET Jacques et MERMILOD Gabriel : La division du travail et la stratégie de structuration de l'emploi des grands groupes industriels. Rapport de la première phase, convention d'études, 1977, ronéoté.
- . BELLAICHE Michel, Cf. BIRNBAUM, BARUCQ, BELLAICHE et MARIE.
- . BELLON Bertrand : La politique urbaine de la puissance publique. Polycopié, Université de Paris VIII, 1971.
- . BELLON Bertrand : Chômage et capital. Travaux sur le Capitalisme et l'Economie Politique, n° 5, Université de Paris VIII, 1973.
- . BELLON Bertrand : Le volant de main d'oeuvre. Le Seuil, 1975.
- . BELLON Bertrand : Méthodologie d'analyse des ensembles financier in Recherches économiques et sociales, CORDES, 1977.
- . BELLON Bertrand, Cf. BEAUD, BELLON et ALLARD.
- . BELLON Bertrand, Cf. BEAUD, BELLON et FRANCOIS.
- . BENETTI Carlo, BERTHOMIEU Claude, CARTELIER Jean : Economie classique, économie vulgaire. PUG-Maspéro, 1976.
- . BENETTI Carlo : Valeur et répartition. PUG-Maspéro, 3ème édition 1976.
- . BERGER Denis, Cf. BARGE, BERGER et DAMON.
- . BERLE Adolf A. et MEANS G.C. : The modern Corporation and Private Property. The Mac Millan Co., New York, 1932. Rééditions 1960, 65, 68, Harcourt Brace and World Inc. N.Y.
- . BERLE Adolf A. : Propriété production et révolution in Economie Appliquée, n° 2-3, 1964.

- . BERNARD Yves et COLI Jean Claude : Dictionnaire économique et financier. Le Seuil, 1975, avec la collaboration de Dominique LEWANDOWSKI.
- . BERREBI Edmond, Cf. ABRAHAM-FROIS et BERREBI
- . BERTHOMIEU Claude : La gestion des entreprises nationalisées. P.U.F., 1970.
- . BERTHOMIEU Claude, Cf. BENETTI, BERTHOMIEU, etc.
- . BERTIN Gilles : L'industrie française face aux multinationales. La documentation française, 1975.
- . BERTIN Gilles Y. : Les causes de la croissance des entreprises à l'étranger in Revue économique, juillet 1972.
- . BIDARD C. : Théorie H.O.S. et théorie néoclassique ; un point de vue de critique interne in Economie appliquée, 1976.
- . BIRNBAUM Pierre, BARUCQ Charles, BELLAICHE Michel, MARIE Alain La classe dirigeante française (dissociation, interpénétration, intégration). PUF, 1978.
- . BLAIR John M. : Economic Concentration (Structure, Behavior and Public Policy). Harcourt Brace Jovanovich inc., USA, 1972.
- . BLETON Pierre : Les financiers. Economie et Humanisme. Les Editions ouvrières, 1969.
- . BLETON Pierre : Le capitalisme français. Economie et humanisme. Editions ouvrières, 1966, réédition de Le Capitalisme en pratique, 1961, même collection.
- . BLOCH-LAINE François : Réflexions sur une logique de l'entreprise, Conférences aux cadres de Pechiney Ugine Kuhlmann, décembre 1975, diffusion interne.

- . BOCCARA Paul : Etudes sur le capitalisme monopoliste d'Etat, sa crise et son issue. Editions sociales, 1973.
- . BOHM BAWERK Eugène : Théorie positive du capital. 1889
- . BORRELY Rollande : Les disparités sectorielles des taux de profit. Presses Universitaires de Grenoble, 1975.
- . BOUBLIL Alain : Le socialisme industriel. PUF, 1977.
- . BOUDET Jacques(sous la direction de) : Le monde des affaires en France de 1830 à nos jours. SEDE, 1952.
- . BOULDING K.E. et SPIVEY W.A. : La programmation linéaire et la théorie de l'entreprise. Dunod, 1964.
- . BOURDIEU Pierre et de SAINT MARTIN Monique : Le patronat in Actes de la Recherche en sciences sociales, n° 20-21, avril 1978
- . BOUVIER Jean : L'évolution des profits des grandes banques françaises 1851-1914 in Banque, Février 1963, n° 200.
- . BOUVIER Jean : Naissance d'une banque française : le Crédit Lyonnais. Flammarion, 1968.
- . BOUVIER Jean : Un siècle de banque française, les contraintes de l'Etat et les incertitudes des marchés. Hachette Littérature, 197.
- . BOUVIER Jean : Les Rothschild. Le Club Français du Livre 1960 ; Fayard, 1967.
- . BOUVIER Jean et MARTIN Germain : Finances et financiers de l'Ancien Régime. Que sais-je ?, 1968.

. BRAUD Georges, LEVY Anne Marie, LIENART Sylvie : Groupes industriels et transformations structurelles de l'emploi (étude sur le groupe Pechiney Ugine Kuhlmann en France). Contrat avec le Ministère du travail sous la responsabilité de Michel BEAUD, Février 1977.

. BRAUDEL Fernand et LABROUSSE Ernest (sous la direction de) : Histoire économique et sociale de la France, Tome III, L'avènement de l'ère industrielle 1789-1880. PUF, 1976. Avec la participation en particulier de Pierre LEON, André BRODER, Maurice LEVY LEBOYER.

. BRODER André, V. BRAUDEL et LABROUSSE (sous la direction de)

. BURNHAM James : Managerial Revolution. Traduction française : L'ère des organisateurs. Calmann Levy, 1969. Préface de Léon BLUM

. CAHIERS FRANCAIS : L'entreprise, du bilan financier au bilan social. Documentation française, n° 183, 1977.

. CAMERON Rondo (sous la direction de) : Essays in French Economic History. Richard D. IRWIN Inc, USA, 1970.

. CAPET Marcel : La firme. Cujas, Travaux du Congrès Economique de Langue Française, mai, 1962.

. CAPET Marcel : Organisation et politique de l'entreprise. Centre universitaire de Dauphine, 1972-73.

. CARTELIER Jean, v. BENETTI, BERTHOMIEU et CARTELIER.

. CAVES Richard : American Industry : Structure, Conduct, Performance. Prentice Hall, New York, 1964.

. CAVESTRO William, v. BEAUVIALA, CAVESTRO, FREYSSINET et MERMILL

. CENTRALES DE BILANS : Financement des entreprises. Journées d'études des centrales de bilans, juin 1976, Banque de France, Caisse des Dépôts Sedes, Crédit National, INSEE. En particulier Communications de MM. DEGUEN (l'apport des centrales de bilans aux travaux de planification), GREGOIRE et HORRIERE (le comportement financier des entreprises), VANNOISE, HANNOUN et BOUILLY (le poids et la structure financière des grands groupes industrie en 1972), DAVID et MADER (comparaison internationale des structures financières des entreprises).

. CHAMBERLIN Edward Hastings : The Theory of Monopolistic Competition (A Re-orientation of the Theory of Value). Haward University Press, Cambridge, USA. Traduction française : La théorie de la concurrence monopolistique (une nouvelle orientation de la théorie de la valeur).

. CHEVALIER Jean Marie : La structure financière de l'industrie américaine. Cujas, 1970.

. CHEVALIER Jean Marie : Le nouvel enjeu pétrolier. Calmann Lévy, 1973.

. CHEVALIER Jean Marie : L'économie industrielle en question. Calmann Lévy, 1977.

. CIDECOS, Centre d'Information et de Diffusion Economique et Social (Lyon) : Rhône Poulenc, au-delà des chiffres. Ronéoté, 1976.

. CITOLEUX Y., ENCAOUA D., FRANCK B., HEON M. : Les groupes de sociétés en 1974 : une méthode d'analyse in Economie et Statistique, INSEE, n° 87, mars 1977.

. CLARK John Bates : Essential of Economics Theory. Mac Millan, New York, 1907. Traduction française : Principes d'économie dans leur application aux problèmes modernes de l'industrie et de la politique économique. Giard et Brière, 1911.

. CLARK John Bates et CLARK John Maurice : The Contrôl of trusts. The Mac Millan Cy, New York, deuxième édition 1912 réimprimée en 1971 par A. Keller New York. La première édition n'était signée que de J.B. CLARK le père de John Maurice.

. CLARK John Maurice : Social Control of Business. University of Chicago Press, 1926.

. CLARK W.E., v. JENKS et CLARK.

. CLAUDE Henri : La concentration capitaliste : pouvoir économique et pouvoir gaulliste. Editions sociales, 1965.

. CLAUDE Henri : Histoire, réalité et destin d'un monopole, la Banque de Paris et des Pays-Bas. Editions sociales, 1969.

. CLAUDE Henri : Les multinationales et l'impérialisme. Editions sociales, 1978.

. COLI Jean Claude v. BERNARD et COLI.

. COLLIN Jean Louis : Morphologie des groupes financiers. CRISP, Bruxelles, 1962 (réédité 1966), préface de Jean HEYNAUD.

. COMBE Danièle et LATAPIE Etienne : L'intervention des groupes financiers dans l'immobilier. Centre de Sociologie Urbaine, CSU, 1973.

. COMMISSION DES OPERATIONS DE BOURSE : Rapports annuels au Président de la République (depuis 1967).

. CONSEIL ECONOMIQUE ET SOCIAL : L'activité financière des entreprises d'assurances, avis présenté par Michel HABAR, Séance du 22 - 23 novembre 1977, J.O. 31 janvier 1978.

- . CONSEIL ECONOMIQUE ET SOCIAL : Le financement des entreprises en capitaux de longue durée, avis adopté les 27 et 28 juin 1978, rapporteur Robert DELOROZOY.
- . CONSEIL ECONOMIQUE ET SOCIAL : Les investissements français à l'étranger, 1970. Rapporteur Jean de PRECIGAUT.
- . CORIAT Benjamin : Science, technique et capital. Le Seuil, 1976
- . COSTON Henry : Le retour des 200 familles. Documents et témoignages, La Librairie Française, 1963.
- . COSTON Henry : Dictionnaire des dynasties bourgeoises et du monde des affaires. Alain Moreau, 1976.
- . COURBIS Raymond : Compétitivité et croissance en économie concurrentielle. DUNOD, 2 tomes, 1975.
- . COURTEL François : L'Organisation rationnelle du travail de ses origines à sa remise en cause. Thèse, Université de Paris VIII, 1974.
- . COURTIEU Guy : L'entreprise, société féodale. Le Seuil, 1975.
- . CREDIT LYONNAIS : Un siècle d'économie française 1863-1963. (Histoire du Crédit Lyonnais)
- . CYERT Richard M., MARCH James G. : A behavioral Theory of the Firm. Prentice Hall inc, USA, 1963. Traduit en français : Processus de décision dans l'entreprise. Dunod, 1970.
- . DAMON Jean Pierre : Production et croissance (questions de méthode...). Travaux sur le Capitalisme et l'Economie Politique, n° 8, Université de Paris VIII.

. DAMON Jean-Pierre : La méthode statistique en économie. Travaux sur le Capitalisme et l'Economie Politique, n° 14, Université de Paris VIII, 1976.

. DAMON Jean Pierre, v. BARGE, BERGER et DAMON.

. DANY François : Mr. Bloch-Lainé ne sait pas ce qu'est une gestion responsable d'une affaire. Ed. Sedif, 1963.

. DE BERNIS v. DESTANNE DE BERNIS.

. DE BRUNHOFF Suzanne : La monnaie chez Marx. Editions Sociales, 1972.

. DE BRUNHOFF Suzanne : Etat et capital (Recherches sur la politique économique). PUG-Maspéro, 1976.

. DE BRUNHOFF Suzanne : La politique monétaire : un essai d'interprétation marxiste. PUF, 1973.

. DELAPIERRE Michel et MICHALET Charles Albert : La multinationalisation des entreprises françaises. Gauthier Villars, Etude Cordes, 1973.

. DELEPLACE Ghislain : Essai sur la différenciation des taux de profits (Répartition et accumulation du capital). Thèse d'Etat, Université de Paris I, 1972.

. DELILEZ Jean Pierre : Les monopoles, (essai sur le capital financier et l'accumulation monopoliste). Editions sociales, 1972

. DELILEZ Jean Pierre : Les multinationales et la lutte pour l'indépendance nationale in Cahiers du Communisme, octobre 1974.

. DELOROZOY Robert v. CONSEIL ECONOMIQUE ET SOCIAL.

. DENIS Henri : Histoire de la pensée économique. PUF, Thémis, 1966, 4ème édition 1974.

. DESTANNE DE BERNIS Gérard : Les limites de l'analyse en termes d'équilibre économique général in Revue Economique, septembre 1971

. DE VROEY : Pouvoir et propriété dans les grandes entreprises. CRISP, Bruxelles, 1973.

. DHOQUOIS G. : Pour l'histoire, Anthropos, 1971.

. DILLEMANN Christian, Les commandes publiques (stratégies et politiques). Notes et Etudes documentaires, Nov. 1977, Documentation française.

. DIRECTION, Revue mensuelle, a fait de 1961 à 1970, un numéro spécial annuel sur les fusions en France.

. DIRLAM Jocel B. et KAHN Alfred E. : Fair Competition, the law and economics of antitrusts policy. Cornel University, New York, 1954.

. DOBB Maurice : Theories of Value and Distribution since Adam Smith(Ideology and Economic Theory). Cambridge University Press Londres, 1976.

. DOCKES Pierre : L'internationale du capital. PUF, 1975.

. DOCUMENTATION FRANCAISE : L'entreprise, structures et pouvoirs. Cahiers français, mars-avril, 1977.

DOCUMENTATION FRANCAISE : Ententes et monopoles dans le monde - Etats-Unis - Les lois anti-trusts. 2 volumes, 1951.

. DOCUMENTATION FRANÇAISE : Problématique d'une stratégie industrielle (premières réflexions). Table ronde du GRESI, rédigé par Daniel MALKIN, Ministère de l'industrie et de la recherche, 1974.

. DOLLE Michel : Trois essais sur les groupes industriels in Economie et Statistique, n° 87, mars 1977.

. DOSTALER Gilles : Valeur et prix (Histoire d'un débat). PUG-Maspéro-PUQ, Canada, 1978.

. DOSTALER Gilles : Marx, la valeur et l'économie politique. Anthropos, collection M8, 1978.

. DUBY Georges (sous la direction de) : Histoire de France. Larraisse 1972. Tome 2, Dynasties et révolutions, de 1348 à 1852 et Tome 3, Les temps nouveaux, de 1852 à nos jours.

. DUPEUX Georges : La société française 1789-1960. Armand Colin, Collection U, 1964.

. DUPUY Yves : Essai de définition du groupe. Thèse, Université de Montpellier, 1978.

. DUPUY Yves : A propos de quelques problèmes de repérage de la frontière des groupes in Recherches Economiques et Sociales. Documentation Française juillet/octobre 1977.

. DUVEAU Georges : Histoire du peuple français, tome 3 de 1848 à nos jours. Nouvelle Librairie de France, 1968.

. EDWARDS Corwin D. : Maintaining Competition (Requisites of a Governemental Policy). Greenwood Press, USA, 1973.

. ELY Richard T. : Monopolies and trusts. Mac Millan, New York, 1902, synthèse de plusieurs travaux sur la notion de monopoles, en particulier Introduction to Political Economy (1889), Outlines of Economics (1893), Socialism and Social Reform (1894) ainsi que différents articles de la revue Progress de l'université de Chicago (1898-1899).

. ENCAOUA D, v. CITOLEUX, ENCAOUA, FRANCK et HEON.

. EVANS George Heberton Jr. : Business Incorporations in the United States 1800-1943. National Bureau of Economic Research inc, New York, 1948.

. FABRA Paul : L'anticapitalisme, Essai de réhabilitation de l'économie politique. Arthaud, 1974.

FOHLEN Claude : L'industrie textile au temps du Second Empire. Plon, 1956.

. FRADIN Jacques : Les fondements logiques de la théorie néo-classique de l'échange (Le postulat du numéraire, introduction à la critique de l'économie politique contemporaine). PUG-Maspéro 1976.

. FRANCK B. v. CITOLEUX, ENCAOUA, FRANCK et HEON.

. FRANCOIS Patrick : Stratégies du capital, l'aluminium. Travaux sur le Capitalisme et l'Economie Politique, n° 12, Université de Paris VIII, 1975.

. FRANCOIS Patrick, v. BEAUD, BELLON et FRANCOIS.

. FRANCOIS MARSAL : Le dépérissement des entreprises publiques Calmann Lévy, 1973.

. FREYSSINET Jacques, v. BEAUVIALA, CAVESTRO, FREYSSINET et MERMILLOD.

.FREYSSINET Michel : La centralisation du capital dans la sidérurgie. Centre de Sociologie Urbaine, 1976.

. FRIDENSON Patrick : Histoire des usines Renault. 1 - Naissance de la grande entreprise 1898/1939. Le Seuil, 1972.

- . GAUDIBERT : Le dernier empire français, le Crédit Agricole. Seghers, 1977.
- . G.E.P.E.I. Groupe d'Etude Prospective sur les Echanges Internationaux ; Milly ZOURABICHVILI et Monique THEVENOT : Aspects de la croissance des grandes firmes chimiques dans le monde de 1960 à 1970. CFCE, polycopié, 1972.
- . GIDE Pierre : Le projet français de la loi antitrust et les expériences étrangères. Sirey, 1953.
- . GIDES Charles et RIST Charles : Histoire des doctrines économiques. Sirey, 7ème édition, 1959.
- . GIRARD Louis : La politique des travaux publics du Second Empire. Armand Colin, 1951.
- . GLODSCHMID H.L., MANN H.M. et WESTON J.F. : Industrial concentration : the new learning. Little Brown, Boston, 1974.
- . GOBIN A. : Reflexions sur la crise agricole et les moyens d'y remédier. J. Le Hénaff, 1890.
- . GRANOU André : La bourgeoisie financière au pouvoir (et les luttes en France). Maspéro, 1977.
- . GROUPE DE RECHERCHE DE GEOGRAPHIE INDUSTRIELLE : Les investissements étrangers en France. Université de Paris VIII et Paris I, P.U.G., 1975.
- . GUILBAULT Adolphe : Traité d'économie industrielle (études préliminaires, organisation et conduite des entreprises). Guillaumin et Cie, 1877.
- . GUILLAUME Marc, v. ATTALI et GUILLAUME.

. GUITTON Henri : Economie politique, Dalloz, 2 tomes, 10ème édition, 1974.

. GUITTON Henri : Analyse microéconomique (Travaux dirigés). Sirey, 1975.

. GURVITCH Georges : Dialectique et Sociologie. Flammarion, 1977

. GURVITCH Georges : Etudes sur les classes sociales, L'idée de classe sociale de Marx à nos jours. Gonthier, 1966.

. HABAR Michel, v. Conseil Economique et Social, L'activité financière des entreprises d'assurances.

. HADLEY Arthur Turning : Economic Problems of Democracy. The Mac Millan cy, New York, 1923.

HANNOUN Michel : Les groupes industriels, structures et performances in Les structures industrielles et le développement des entreprises, 1978, Centrales de bilans.

. HANNOUN Michel : L'appareil de production des grands groupes industriels en 1972 in Economie et Statistiques, INSEE, n° 87, mars 1977.

. HARRIS André et SEDOUY Alain de : Les patrons. Seuil, 1977.

. HELLMANN Rainer : Weltunternehmen Nur Amerikanisch ? Nomos Verlagsgesellschaft, RFA. Traduction française : Puissance et limites des multinationales. Mame, 1973.

. HENDERSON J.M. et QUANT R.E. : Microeconomic Theory. Mc. Graw Hill, New York, 1958. Traduction française : Microéconomie (formulation mathématique élémentaire) 1972.

. HEON M. v. CITOLEUX, ENCAOUA, FRANCK et HEON.

- . HICKS J.R. : Valeur et capital (enquête sur divers principes fondamentaux de la théorie économique). Dunod, 1956.
- . HILFERDING Rudolf : Das Finanz Kapital. Autriche, 1910. Traduction française : Le capital financier (étude sur le développement récent du capitalisme). Editions de Minuit, 1970, introduction par Yvon Bourdet.
- . HOUSSIAUX Jacques : Le pouvoir de monopole (essai sur les structures industrielles du capitalisme contemporain). Sirey, 1958. Publication de la thèse soutenue en 1956.
- . HOUSSIAUX Jacques : Les 500 plus grandes sociétés françaises, Analyse financière et économique. Sirey, 1958, Tableaux statistiques annexes au Pouvoir de monopole.
- . HOUSSIAUX Jacques : Concurrence et marché commun. Editions Génin, 1960. Préface d'André Marchal.
- . HOUSSIAUX Jacques : Le pouvoir de monopole dans un capitalisme de grandes unités in Economie et Humanisme, mars-avril 1957.
- . HOUSSIAUX Jacques : La grande entreprise plurinationale in Economie appliquée, n° 2-3, 1964.
- . HOUSSIAUX Jacques : La politique des fusions et des concentration dans la concurrence européenne. CEPEC, mai 1968.
- . HOUSSIAUX Jacques : L'avenir des rapports entre les entreprises multinationales et les états nationaux in Analyse et prévision, novembre 1970.
- . INSEE : Fresque historique du système productif. Collections de l'INSEE, série Entreprises, 1974.

. INSEE : Données essentielles sur l'industrie française. Textes préparatoires à l'élaboration du VIIème Plan, ronéotés, 5 tomes, 1974.

. IREP, Institut de Recherches en Economie de la Production : Analyse comparative des structures industrielles (La norme d'efficacité intersectorielle). Documentation française, Etudes de politique industrielle, 1975.

. JACQUEMIN Alexis : L'entreprise et son pouvoir de marché. PUF, 1967, préface de Jacques Houssiaux.

. JACQUEMIN Alexis : Economie industrielle européenne (Structures de marché et stratégies d'entreprise). Bordas, 1975.

. JAMES Emile : John Bates Clark et John Maurice Clark. Dalloz, 1947 (articles choisis).

. JEANNENEY Jean Noël : François de Wendel en République, (L'argent et le pouvoir). Seuil, 1976.

. JENKS Jeremiah W. : Great Fortunes. Mc. Clure, Phillips and co. New York, 1907.

. JENKS Jeremiah W. et CLARK Walter E. : The trust problem. Double day, Page and Co. New York, 1917.

. JENNY Frédéric, WEBER André Paul : Concentration et politique des structures industrielles. Documentation française, 1974.

. JENNY Frédéric, WEBER André Paul : L'entreprise et les politiques de concurrence, ententes, cartels, monopoles dans les économies occidentales. Les Editions d'Organisation, 1976.

- . JENNY Frédéric et WEBER André Paul : Taux de profit et variables structurelles dans l'industrie manufacturière française. Séminaire d'économétrie de MM René ROY et Edmond MALINVAUD, CNRS, séance du 28 octobre 1974, photocopié.
- . JESSUA Claude : Coûts sociaux et coûts privés. PUF, 1968.
- . JEVONS William Stanley : La théorie de l'économie politique 1871. Traduction française, Giard et Brière, 1909.
- . KAHN A.E. v. DIRLAM et KAHN
- . KAPP Bernard et PETITGUYOT Bernard : Le bilan social, son application légale. Sirey, 1978.
- . KINDLEBERGER Ch. : Les investissements des Etats-Unis dans le monde. Calmann Lévy, 1971.
- . KOLM Serge Christophe : Science économique et position politique. Cepremap, ronéoté, 1978.
- . KORNAI J. : Anti equilibrium. North Holland, 1971.
- . LABROUSSE Ernest v. BRAUDEL et LABROUSSE (sous la direction de)
- . LAPORTE J.M. : Théorie de l'oligopole et barrières à l'entrée in Les cahiers du séminaire Charles Gide. Université de Montpellier, tome 3, 1972.
- . LARCENEUX André : Théorie des prix et images de la socialisation (Essai sur les limites de l'économie politique). Thèse, Université de Paris X, 1977.
- . LATAPIE Etienne v. COMBE et LATAPIE.

- . LATTES Robert : Mille milliards de dollars. Editions et publications premières, 1969.
- . LAUTIER Bruno : La soumission formelle du travail au capital. Travaux sur le Capitalisme et l'Economie Politique n° 1, Université de Paris VIII, 1973.
- . LEBRATY Jacques : Evolution de la théorie de l'entreprise, sa signification, ses implications in Revue économique n° 1, janvier 1974.
- . LEBRATY Jacques : Recherche sur les modèles à génération de capital. Polycopié faculté de Grenoble.
- . LECAILLON Jacques : Analyse microéconomique. Cujas, 1967.
- . LEFEBVRE Francis : Memento pratique des sociétés commerciales, (annuel).
- . LE GOC Michel : La concentration des entreprises, une arme en temps de crise. Hommes et Techniques, 1976.
- . LEON Pierre, v. BRAUDEL et LABROUSSE (sous la direction de)
- . LEPORS Anicet : Les béquilles du capital. Le Seuil, 1977.
- . LESOURD Jean Alain et GERARD Claude : Histoire économique, 19ème et 20ème siècles. Armand Colin, 1963, tomes 1 et 2.
- . LEVINSON Charles : Capital, Inflation and the Multinationales. George Allen and Unwin, Londres, 1971. Traduit en Français : l'Inflation mondiale et les firmes multinationales. Le Seuil, 197.
- . LEVY Anne Marie, v. ALLARD, BEAUD, BELLON, LEVY, LIENART.
- . LEVY Anne Marie, v. BRAUD, LEVY et LIENART.

. LEVY LEBOYER Maurice : Les banques européennes et l'industrialisation internationale dans la première moitié du 19ème siècle. P.U.F. , 1964.

. LEVY LEBOYER Maurice, v. BRAUDEL et LABROUSSE (sous la direction de).

. L'HERITEAU Marie France : Pourquoi des entreprises publiques. P.U.F., Thémis, 1972.

. LIENART Sylvie, v. BRAUD, LEVY et LIENART.

. LIENART Sylvie, v. ALLARD, BEAUD, BELLON, LEVY et LIENART.

. LINHART Robert : Lénine, les paysans, Taylor. Le Seuil, 1976.

. LUCIUS Pierre : L'agonie du capitalisme libéral sans obligation ni sanctions in Questions du jour, octobre 1934.

. LUXEMBOURG Rosa : L'accumulation du capital, 1912. Traduction française, Maspéro, 1969, 2 tomes.

. MACHLUP Fritz : Essays in Economic Semantics. Prentice Hall, US, 1963. Traduction française : Essais de sémantique économique. Calmann Levy, 1971.

. MACHLUP Fritz : The Economics of Sellers Competition (Model Analysis of Sellers' Conduct). John Hopkins Press, Baltimore, 1952, 5ème édition.

. MAGDOFF Harry : The age of imperialism. Monthly Review press, USA, 1966-1968. Traduction française : L'âge de l'impérialisme. François Maspéro, 1970.

. MALINVAUD Edmond : Leçons de théorie microéconomique. Dunod, 1975.

- . MALLET Serge : La nouvelle classe ouvrière. Seuil Collection Politique, 1969.
- . MANDEL Ernest : Traité d'économie marxiste. U.G.E. 10/18, 1962, 4 tomes.
- . MANN H.M., v. GLODSMITH, MANN et WESTON.
- . MARCHESNAY Michel : La mésoanalyse : Propos d'étape. E.R.F.I., ronéoté, 1978.
- . MARCHESNAY Michel : La dépendance des firmes industrielles (Un essai d'analyse et d'application dans leurs relations d'échanges avec les groupes). Ronéoté, 1978, à paraître dans les Cahiers de l'ISMEA série Sciences de gestion n° 1, 1979.
- . MARIE Alain, v. BIRNBAUM, BARUCQ, BELLAICHE et MARIE.
- . MARKOVITCH Tihomir j. : L'industrie française de 1789 à 1964 in Cahiers de l'ISEA, Economie appliquée, numéros AF. 4,5,6 et 7 1965 et 1966.
- . MAROIS Bernard et PASTRE Olivier : Les groupes financiers à dominance industrielle in Banque, novembre 1977.
- . MARRIS Robin : The economic theory of "managerial" capitalism. Mac Millan and Co., G.B., 1964. Traduction française : L'entreprise capitaliste moderne, Dunod, 1971.
- . MARSHALL A et MP : Economics of Industry. Londres, 1879.
- . MARSHALL A : Principles of Economics, 1^{re} Edition, Londres, 1890.
- . MARSHALL A : Industry and Trade. Mac Millan and Co, Londres, 1919.

- . MARX Karl : Pour les oeuvres de Marx voir la chronologie établie par Maximilien Rubel dans les Oeuvres Economie I et II chez Gallimard - bibliothèque de La Pléiade ainsi que celle de Gilles DOSTALER, Marx, la valeur et l'économie politique. Anthropos, collection M8, 1978.
- . MARX Karl : Un chapitre inédit du capital. UGE, 10/18, 1971.
- . MARX Karl : Histoire des doctrines économiques, Costes, 1925, 8 tomes.
- . MEANS, v. BERLE et MEANS.
- . MENSHIKOV S. : Millionnaires and Managers. Progress publishers, Moscou, 1973.
- . MERMILLOD Gabriel v. BEAUVIALA, CAVESTRO, FREYSSINET et MERMILLON
- . MICHALET Charles Albert : La multinationalisation des entreprises françaises in Revue Economique, juillet 1972.
- . MICHALET Charles Albert : Le capitalisme mondial. PUF, 1976.
- . MICHALET Charles Albert, v. DELAPIERRE et MICHALET.
- . MIGEON Henri : Structures et concentrations. Les éditions d'organisation, 1967.
- . MILLER Roger Emile : Entreprises et innovations. Presses universitaires de Grenoble, 1975.
- . MILLS Wright C. : White collar, american middle class. Oxford University press, 1951. Traduction française : Les clos blancs. Maspéro, 1966.
- . MIMIGLIANO Franco : Economia industriale e teoria dell' impresa Il Mulino, Bologne, 1975.

- . MIQUEL René : Dynastie Michelin. La Table ronde, 1962.

- . MOODY John : The Truth about the Trusts. Moody publishing Company, New York, 1904. Aut éditeur du Moody's manual of corporation securities qui rassemble les éléments caractéristiques de l'essentiel des groupes américains ; réédité périodiquement jusqu'à ce jour.

- . MORAND Jean Claude : Taille et croissance des entreprises in Revue d'économie politique, 1967.

- . MOREAU Michel : Autocontrôle, capital réel et capital actions. Université des Sciences Sociales de Toulouse, Ronéoté, 1976.

- . MORIN François : Structure financière du capitalisme français. Calmann Levy, 1975.

- . MORIN François : Le capitalisme en France. Cerf, 1976.

- . MORIN François (sous la direction de) : La banque et les groupes industriels à l'heure des nationalisations. Calmann Lévy, 1977.

- . MORVAN Yves : L'expérience et la vie des firmes. Marne, 1972.

- . MORVAN Yves : La concentration de l'industrie en France. Armand Colin, 1972.

- . MORVAN Yves : A propos de l'économie industrielle in Revue d'économie industrielle. n° 1, 3ème trimestre 1977.

- . MORVAN Yves : Economie industrielle. P.U.F., 1976.

- . NIKAIDO Hukukane : Monopolistic Competition and Effective Demand New Jersey, 1975.

- . NIOSI Jorge : Le contrôle financier du capitalisme canadien. Presses Universitaires du Quebec, Canada, 1978.
- . NOWICKI A. : La grande entreprise américaine ; Profits, planification, stimulation des cadres in Cahiers de l'ISEA, septembre 19
- . ORDONNEAU Pascal : Les multinationales contre les états in Economie et humanisme, 1975.
- . ORMESSON Wladimir d' : La grande crise mondiale de 1857 (L'histoire recommence, les causes, les remèdes). Maurice d'Hartoy, 1933 .
- . P.A.C.A. Région Provence Alpes Côte d'Azur : Les politiques industrielles et sociales des grandes firmes en Provence-Alpes-Côte d'Azur. Réalisé par l'ITRES photocopié, 1976.
- . PALLOIX Christian : L'économie mondiale capitaliste. Maspéro, 2 volumes, 1972.
- . PALLOIX Christian : Les firmes multinationales et le procès d'internationalisation. Maspéro, 1973.
- . PALLOIX Christian : L'internationalisation du capital, éléments critiques. Maspéro, 1975.
- . PALLOIX Christian : Procès de production et crise du capitalisme. Maspéro-Presses universitaires de Grenoble, 1977.
- . PARENT Jean : Les firmes industrielles (1, les politiques de produit). PUF, 1975.
- . PARETO Vilfredo : Oeuvres complètes. Droz, Genève, 21 tomes 1964 à 1976.
- . PARIS-DAUPHINE Université : Politique industrielle et stratégies d'entreprise. Colloque Université de Paris Dauphine, mai 1976, Masson éditeur, 1977.

- . PARTI COMMUNISTE FRANCAIS : Le capitalisme monopoliste d'Etat, conférence internationale de Choisy Le Roi 26-29 mai 1966 in Economie et Politique, n°s. 143, 144, 145, 146, juin-septembre 1966.
- . PASTRÉ Olivier : Le capital financier international (l'internationalisation des groupes financiers américains et ses conséquences aux Etats-Unis). Thèse, Université de Paris XIII, 1978.
- . PASTRÉ Olivier, v. MAROIS et PASTRÉ.
- . PEREZ Roland : Sur le financement de la croissance des groupes. Communication ronéotée présentée à la réunion de travail sur les groupes de sociétés, INSEE CORDES ; 12-13 mai 1977.
- . PERLO Victor : Empire of High Finance. International publisher Co., 1957. Traduit en français par les Editions Sociales en 1974 L'empire de la haute finance (la genèse du capitalisme monopoliste d'Etat aux USA).
- . PERROUX François : Esquisse d'une théorie de l'économie dominante in Economie Appliquée, avril -septembre 1948.
- . PERROUX François : L'anglo iranien company et les effets de domination in Economie appliquée, janvier-mars 1952.
- . PERROUX François : "Indépendance" de la nation ; Indépendance de l'économie nationale et interdépendance des nations. Aubier Montagne, 1969
- . PETITGUYOT Bernard v. KAPP et PETITGUYOT.
- . PEYRET Henry : La stratégie des trusts. PUF, Que sais-je ?, 1961
- . PIROU Gaëtan : Cours d'économie politique. Domat-Montchrétien, 1947.

- . POULANTZAS Nicos : Les classes sociales dans le capitalisme d'aujourd'hui. Le Seuil, 1974.
- . PRIOURET Roger : Les origines du patronat français. Grasset 1963
- . QUANT R.E., v. HENDERSON et QUANT.
- . RAVEL Claude : Analyse financière et dialectique du capital. Cahiers du Centre d'Etudes et de Recherches Marxistes, 1972, n° 103.
- . REBOUD Louis : Concurrence et planification in L'actualité économique, Montréal, oct-déc. 1966.
- . RICARDO David : Les principes de l'économie politique et de l'impôt 1817, traduction française, Calmann Lévy, 1970
- . RIEBEN Henri : Des ententes de maîtres de forges au plan Schumann. H. Rieben Ed., Suisse, 1954.
- . RIPLEY William Z. : Trusts, Pools and Corporations. Ginn and Co Cambridge USA, 1905.
- . RIST Charles, v. GIDES et RIST.
- . ROBBINS L. : Essai sur la nature et la signification de la science économique. Médicis, 1947.
- . ROBINSON Joan : The Economics of Imperfect Competition. Mac Millan and Co., G.B., 1933. Traduction française : L'économie de la concurrence imparfaite. Dunod-Bordas, 1975.
- . ROBINSON Joan : Imperfect competition revisited in Economie Journal, sept. 1953.

- . ROBINSON Joan : The Accumulation of Capital. Mac Millan and Co. 1966. Traduction française : L'accumulation du capital. Dunod-Bordas, 1972.
- . ROCHESTER Anna : Rulers of America (a study of finance capital) F. White Publishers, Toronto, 1936.
- . ROSA Jean Jacques : Théorie micro-économique. Fondation nationale des sciences politiques, polycopié 1976-77.
- . SABATIER Alain : Les sociétés multinationales. Le Centurion, 1975.
- . SAGOU Mahmed : Pouvoir et croissance des groupes financiers. Ronéoté, Réunion de travail sur les groupes INSEE-CORDES, 12-13 mai 1977.
- . SAINT MARTIN Monique de, v., BOURDIEU et SAINT MARTIN.
- . SALLES Pierre : Problèmes économiques généraux. Dunod, 1972 tome 1.
- . SAMPSON Anthony : The Sovereign State, The Secret History of ITT Hodder and Soughton, Londres, 1973. Traduction française : ITT, l'Etat Souverain. Alain Moreau, 1973.
- . SAWYER Malcolm C., v. AARONOVITCH et SAWYER.
- . SCHERER F.M. : Industrial Market Structure and Economic Performance. Rand Mc. Nally and Co., Chicago, 1970.
- . SCHUMPETER Joseph : Capitalism, Socialism and Democracy. George Allen and Unwin Ltd. Londres, 1942. Traduction française : Capitalisme, socialisme et démocratie. Petite bibliothèque Payot, 1969.
- . SCHUMPETER Joseph : History of economic analysis. Oxford University press, 1954.

- . SCHUMPETER Joseph : Esquisse d'une histoire de la science économique des origines jusqu'au début du XXème siècle. Dalloz, 1972 2ème édition.
- . SCHWARTZ Laurent : Rapport sur l'activité des sociétés pétrolières. J.O. n° 1280, séance du 6 novembre 1974. Publié en collection 10/18, Union Générale d'Editions, 1974.
- . SEDE, Société d'Edition de Dictionnaires et Encyclopédies, v. BOUDET Jacques.
- . SEDOUY Alain de, v. HARRIS et SEDOUY.
- . SEGRE H. (sous la direction de) : Les entreprises publiques en France. Editions sociales, 1975.
- . SERVAN SCHREIBER Jean Jacques : Le défi américain, Denoël, 1967
- . SHERMANN R. : The Economics of Industry. Little Brown and Co., Boston, 1974.
- . SIFI : Internationalisation du capital et processus productif, une approche critique in Cahiers d'Economie Politique. PUF, Université d'Amiens, n° 1 1974. Le groupe S.I.F.I. se compose de W. ANDREFF, G. DELEPLACE, F. DUBOEUF, L. GILLARD, F. GONZALES-VIGIL, J.L. LESPES et L. SARDAIS.
- . SPIVEY W.A., v. BOUL DING et SPIVEY.
- . SRAFFA Pierro : Production de marchandises par des marchandises Dunod, 1970.
- . STEINER George A. : La planification dans les sociétés multinationales in Economie Appliquée. N°s. 2,3, 1954.

- . STIGLER George J. : The theory of price. The Mac Millan Cy, N.Y., 1966. Traduction française : La théorie des prix. Dunod, 1972.
- . SWEEZY Paul M. : Modern capitalism and other essays. Monthly Review Press, New York et Londres, 1972. Traduction française : Le Capitalisme moderne. Le Seuil, 1976.
- . SWEEZY Paul M. : The Decline of the Investment Banker in The present as History. Monthly Review Press, N.Y., 1955.
- . SWEEZY P.M., v. BARAN et SWEEZY.
- . TCHEPRAKOV Victor : Le capitalisme monopoliste d'Etat. Editions du Progrès, Moscou, 1969.
- . TRAITE MARXISTE D'ECONOMIE POLITIQUE : Le capitalisme monopoliste d'Etat. Editions sociales, 1971, 2 tomes.
- . TRUCHY Henri : Précis élémentaire d'économie politique. Sirey, 1932.
- TUGENDHAT Christopher : The Multinationals. Eyre and Spottiswoode Ltd, Londres, 1971. Traduction française : Ces multinationales qui nous gouvernent. Grasset, 1973.
- . VANNOISE Robert de : Etude économique et financière de 18 groupes industriels français en 1972 in Economie et Statistiques, INSEE n° 87, mars 1977.
- . VARGA Eugène : L'économie de la période de déclin du capitalisme après la stabilisation. Bureau d'éditions, 1928.
- . VEBLEN Thorstein : The Enginneers and the Prices Systems. Viking press, 1948. Traduction française : Les ingénieurs et le capitalisme. Gordon et Breach, 1971.

- . VEBLEN Thorstein : On the Nature of Capital. Q.J.E. Harvard university press, 1908. Traduction française : Les ingénieurs et le capitalisme. Gordon et Breach, 1971.
- . VINCENNES Université de Paris VIII ; Groupe de recherche de géographie industrielle : Les investissements étrangers en France. Presses universitaires de Grenoble, 1975.
- . WALRAS Léon : Eléments d'économie politique pure. 1874 ; librairie générale de Droit et jurisprudence, 1952.
- . WEBER André Paul : Rapport sur le fonctionnement de la concurrence internationale dans le secteur de l'industrie des fils et fibres artificiels et synthétiques. Université de Nancy, 1967, photocopié, 2 volumes.
- . WEBER André Paul : Les concentrations industrielles dans la France contemporaine. Bordas, 1971.
- . WEBER André Paul : Entreprises multinationales et pratiques restrictives in Revue économique. Juillet 1972.
- . WEBER André Paul : Capacité excédentaire et concurrence (L'expérience industrielle de la France depuis 1959). Bordas, 1971.
- . WEBER A.P., v. JENNY et WEBER.
- . WESTON J.F., v. GLODSHMIDT, MANN et WESTON.
- . WICKHAM Sylvain : Concentration et dimensions. Flammarion, 1966.
- . WILDSMITH J.R. : Managerial theories of the firm. Martin Robertson, Londres, 1973.

. ZIEGLER Jean : Une Suisse au dessus de tout soupçon. Seuil,
1976.

. ZOURABICHVILI Milly, v. GEPEI.

INDEX DES TABLEAUX SYNOPTIQUES

=====

- La formation des groupes bancaires	72-75
- La formation des groupes sidérurgiques	84-87
- La formation des groupes automobiles	114-115
- La formation des groupes industriels déjà constitués en 1958	190-193
- Groupes fusionnés après 1958 à partir d'autres groupes	206-209
- La formation des groupes constitués à partir de 1958	220-223

INDEX DES SCHEMAS GRAPHIQUES ET ORGANIGRAMMES

=====

- Mar-Mich-Pont	106
- Taux de variation de l'exédent brut d'exploitation et de l'impôt sur les sociétés (1959-1969)	148
- Représentation des niveaux d'analyse des groupes	168
- I.B.M. : une étroite imbrication technique	173
- I.B.M. : sous-traitants en relation avec l'usine	174
- I.T.T.	176
- PARIBAS	231-232
- Schéma des représentations comptables	253
- Types de filiations financières	295
- Liens personnels à partir de deux groupes	359
- Liens personnels inter-groupes	362-63
- Groupes totalisant les distances minimales par rapport aux autres groupes	401-402
- Distances les plus courtes entre groupes de l'échantillon ...	404
- La filière de l'aluminium	431
- CHIMIE : quelques uns des 239 matériaux essentiels produits par le groupe PUK	433
- Cycle du combustible nucléaire	463
- Cycle de la production du téléphone	480-81

INDEX DES AUTRES TABLEAUX

=====

- Le developpement relatif des divers textiles	79
- Structure de la masse monétaire en France (1789-1810).....	96
- La production de Péchiney (1914-1918)	109
- Comparaison, par branches économiques, des marchés publics, avec valeur de production effective natio- nale (1975)	137
- Evolution des opérations de concentration 1900-1974.....	160
- Les 500 plus grandes entreprises françaises et les opérations de concentration	162
- Nature des opérations de concentration (1960-1970).....	163
- Poids des activités industrielles de 18 groupes en 1972.....	165
- Taux de détention du capital des sociétés des Groupes SUEZ et PARIBAS	235
- Structure du moyen financier (en France)	280
- Localisation du noyau financier dans le monde	285
- Classement des groupes les plus caractéristiques par ordre de filialisation croissante	288
- Structures industrielles et financières en France.....	258
- Corrélations entre les périodes de mise en place des structures et les types de structures	293
- Sociétés d'accompagnement	297
- Degré d'internationalisation des groupes	300
- Filiales à l'étranger	302
- Filiation des sociétés à l'étranger	304
- Localisation des établissements en France	310
- Localisation des sociétés ou établissement à l'étranger ..	312
- Participation inter-groupes	346
- Indice corrigé des participations inter-groupes, indice α ...	348
- Conseil d'Administration de la Compagnie financière de SUEZ	354
- Conseil d'Administration de la Compagnie financière de Paris et des Pays-bas	356

- Indice des liaisons personnelles, indice β	366
- Participations secondaires communes, indice γ_1	370
- Participations communes strictement égalitaires, indice γ_2 ..	374
- Participations communes inégalitaires, indice γ_3	378
- Indice pondéré des engagements financiers communs	382
- Indice global	392
- Somme des indices dissymétriques entre groupes	394
- Distances entre groupes	398
- Investissements de Saint-Gobain - Pont-à-Mousson.....	447
- Investissements de Rhône Poulenc et de Pêchiney Ugine Kuhlman	448
- Ratios de dépendance financière	453
- Répartition de l'activité d'extraction des sociétés françaises	462
- Les groupes du cycle du combustible nucléaire.....	465
- Entreprises intervenues dans la construction de la centrale de Bugey	468
- Données essentielles concernant les P.T.T.	472
- Progression de la valeur ajoutée des activités "Matériel téléphonique et télégraphique".....	477
- Situation financière des activités "Matériel téléphonique et télégraphique"	478
- Diminution relative des investissements des industries de "Matériel téléphonique et télégraphique"	478
- Sociétés immobilières des groupes financiers	486
- L'intervention des ensembles financiers dans la production de la ville	492
- Groupes leaders dans la fourniture d'usines clefs en mains dans les pays méditerranéens	493

TABLES DES MATIERES

	page
<u>INTRODUCTION</u>	<u>15</u>
 <u>CHAPITRE I...</u> <u>GROUPE ET ENSEMBLES FINANCIERS COMME FORMES ACTUELLES DE LA STRUCTURATION DU CAPITAL</u>	 23
1.1 Une démarche scientifique.....	25
1.2 Le cadre théorique général.....	29
1.3 Le capital est un rapport social	32
1.4 Les groupes	36
1.5 Les groupes industriels bancaires et financiers	41
1.6 L'hypothèse des ensembles financiers	46
 <u>CHAPITRE II...</u> <u>LA FORMATION DES GROUPE ET DES ENSEMBLES FINANCIERS</u>	 55
2.1 La monarchie de Juillet : Alliance de la haute banque et du pouvoir politique	58
2.2 La nouvelle banque.....	67
. le crédit Foncier	68
. le crédit Mobilier	69
. les banques de dépôts	70
2.3 Les sociétés par actions : les premières concentrations industrielles (1870-1914)	77
. le textile : spécialisation d'une industrie traditionnelle disséminée	78
. l'intégration et la concentration dans la métallurgie	80
. le retard de la chimie	88
2.4 La spécialisation bancaire (1870-1945)	92
. les banques de dépôts se retirent de l'industrie.	93
. les banques d'affaires prennent position dans l'industrie	97
. l'ensemble du système bancaire dans l'entre-deux-guerres.....	99

2.5 L'affectation du capital français : la grande entreprise	102
. les groupes sidérurgiques et leurs alliances.....	103
. la première guerre mondiale et la constitution des quatre groupes chimiques	108
. les industries nouvelles : accumulation rapide de capitaux et grandes unités de production	112
. les groupes automobiles	113
. l'industrie pétrolière : centre de profits et d'alliances de capitaux traditionnels	117
2.6 Spécificités du capital français avant 1958	120
. les capitaux coloniaux	120
. un secteur nationalisé développé	129
2.7 Conditions de la restructuration en France depuis 1958 : l'Etat comme agent de la formation contemporaine des alliances	133
. le débat	134
. les bienfaits sélectifs des marchés publics	136
. une nouvelle fiscalité des entreprises	139
. La désimposition des groupes	144
. permanence des interrelations entre les couches dirigeantes de l'Etat et des groupes	150

CHAPITRE III... LES GROUPES EN FRANCE AUJOURD'HUI 157

3.1 L'accélération de la concentration	160
3.2 Généralisation de la forme groupe	164
3.3 Les têtes de pont de groupes étrangers en France ..	170
. centres de profits directement dépendants d'une décision internationale du travail	171
. reproduction nationale ou régionale des structures internationales des groupes étrangers	174
. autonomisation relative des activités françaises des groupes étrangers	177

3.4 Groupes et non-groupes étatiques	179
3.5 Les groupes industriels	186
. groupes industriels déjà constitués en 1958	187
. groupes industriels issus de la concentration, après 1958, de groupes existants	203
. groupes industriels nouveaux	217
3.6 Les groupes commerciaux	227
3.7 Les groupes financiers	228
. le groupe financier Paribas.....	229
. le groupe financier Suez	234
. le groupe financier Rothschild	237
. le groupe financier Empain Schneider	239

ANNEXE

. sources d'information sur les groupes	243
. information en provenance des groupes eux-mêmes ...	248
. information normalisées sur les groupes	255
. information raisonnée sur les groupes	262

CHAPITRE IV... TYPOLOGIE DE LA STRUCTURE DES GROUPES 273

4.1 Le noyau financier	277
. structure du noyau financier	278
. localisation du noyau financier : filiales des groupes étrangers	282
4.2 Structures industrielles et financières	286
. éloignement croissant des lieux de production	286
. spécialisation des filiales	292
4.3 Sociétés d'accompagnement	296
4.4 Structure financière de l'internationalisation	299
4.5 Implantation géographique.....	306
. implantation des groupes en France	307
. implantation des groupes à l'étranger	309

4.6 Implantation industrielle	314
4.7 Essai de typologie	316

CHAPITRE V...	RELATIONS STRUCTURANTES DES ENSEMBLES FINANCIERS	323
---------------	--	-----

5.1 L'existence actuelle des ensembles financiers	327
. l'ensemble financier Paribas	328
. l'ensemble financier Suez	332
. caractères particuliers des ensembles financiers ..	337
5.2 Indices de repérage et de délimitation des ensembles financiers	342
. représentation des participations financières entre sociétés-mères : indice α	343
. représentation des liaisons personnelles entre groupes ; indice β	351
. représentation des relations à caractère industriel, indices γ	368
- indice γ_1	369
- indice γ_2	372
- indice γ_3	380
- indice global	384
. autres relations structurantes des ensembles financiers	384
. représentation des indices de relation inter-groupes obtenues	387
5.3 Détermination d'une distance unique entre deux groupes	388
. calcul d'une distance unique entre deux groupes ...	395
. analyse des distances	396
. polarisation des ensembles financiers	397

CHAPITRE VI...	STRATEGIES LIEES A LA STRUCTURATION DES GROUPES	407
	L'INTERCONNEXION DES FILIERES	

6.1 Les groupes assurent la valorisation des stratégies traditionnelles des grandes entreprises : concentration barrières à l'entrée, dépendance	410
--	-----

. la concentration.....	411
. les barrières à l'entrée	412
. la dépendance	415
6.2 L'internationalisation de la production	417
6.3 Spécialisation des tâches et éloignement des lieux de décision, de production et de commercialisation ...	423
6.4 Transformation des politiques de produits:des créneaux aux filières de production	427
6.5 L'interconnexion des filières	432

CHAPITRE VII..	STRATEGIES LIEES A LA STRUCTURATION DES ENSEMBLES FINANCIERS : LES ENSEMBLES MARCHANDISES	439
----------------	---	-----

7.1 Déplacement des lieux de la concurrence	442
7.2 Endettement croissant des groupes	444
7.3 Une nouvelle stratégie : l'ensemble marchandise	454
7.4 Le Nucléaire : filière et ensemble marchandise	459
. le combustible nucléaire	461
. la construction des centrales	464
7.5 L'ensemble marchandise téléphone	471
. l'Etat finance la production téléphonique	472
. la stratégie des groupes en France.....	477
7.6 L'ensemble marchandise Ville Nouvelle	483
. l'intervention des groupes financiers	485
. la complémentarité et ses limites	487
. les autres interventions dans la production de la ville	491
. une enquête sur le fonctionnement des ensembles financiers	494
7.7 L'ensemble marchandise support économique actuel des rapports de forces internationaux	497

<u>CONCLUSION</u>	503
<u>BIBLIOGRAPHIE</u>	509
<u>INDEX DES TABLEAUX SYNOPTIQUES</u>	545
<u>INDEX DES AUTRES TABLEAUX</u>	549
<u>INDEX DES SCHEMAS, GRAPHIQUES ET ORGANIGRAMMES</u>	547
<u>TABLE DES MATIERES</u>	551

